В.М. Белоусов, Т.В. Ершова

История экономических учений

ДЛЯ СТУДЕНТОВ ВУЗОВ

В. М. БЕЛОУСОВ, Т. В. ЕРШОВА

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ

Учебное пособие

Ростов-на-Дону
Феникс
1999

ББК 65.5
Б 43

Рецензенты:

д. э. н., главный научный сотрудник ИЭ РАН
Ю. Я. Ольсевич;

д. э. н., проф., акад. МАН ВШ В. Н. Овчинников

Белоусов В. М., Ершова Т. В.
Б 43 История экономических учений: Учебное пособие. Ростов н/Д: изд-во «Феникс», 1999. — 544 с.

Учебное пособие содержит систематическое изложение курса истории экономических учений в соответствии с Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования.

Большое внимание уделено современным экономическим теориям, а также российской и постсоветской экономической мысли.

В пособии даются представления об основных течениях экономической мысли и школах, их влиянии на экономическую политику, о причинах кризиса марксизма-ленинизма и необходимости перехода на более общие позиции мирового экономического знания.

Даются краткая хрестоматия, портреты лауреатов Нобелевской премии по экономике, приводится хронологическая таблица и библиография.

Учебное пособие предназначено для студентов экономических вузов, факультетов и колледжей, а также всех интересующихся этой областью знаний.

ISBN 5-222-00825-8 **ББК 65.5**

© Белоусов В. М., Ершова Т. В., 1999
© Оформление, изд-во «Феникс», 1999

ОТ АВТОРОВ

В последние 2—3 года появилось около десятка учебных пособий по истории экономических учений. Их можно разбить на следующие группы:

1) Капитальные и подробные — М. Блаут; 6-томник «Всемирная история экономической мысли»; 3-томник МГУ под ред. А. Г. Худокормова. Их немного по тиражу, они подходят для «продвинутого» студента.

2) Учебные пособия, поданные как чисто методические разработки, — планы лекций, семинаров, методические указания, задания, тесты, вспомогательный материал (В. Грачев (1997), А. Суриков (1998)). Это скорее пособия для преподавателей. Они занимают свою отдельную и специфическую нишу на рынке учебной литературы по истории экономических учений.

3) Курсы лекций С. Бартенева (М.: БЕК, 1996), В. Костюка (М., 1997), И. Агаповой (М., 1996; М., 1998), учебник Я. Ядгарова (М., 1996 и 1997 в 2-х изданиях), которые дают достаточное для знакомства представление о предмете, но мало ориентированы на современную экономическую мысль (т. е. на вторую половину XX в.), в них недостаточно отражена идея связи истории экономических учений и исторических событий, деятельности идеологов и интересов общественных групп.

Профессор В. М. Белоусов и доцент Т. В. Ершова подготовили учебное пособие, которое может использоваться как для изучения персоналий и исторического контекста (начало каждой темы и хронологические таблицы), так и для ознакомления с современными теориями (раздел V), причем с общим прогнозом движения экономической мысли (введение, заключение). Общая редакция, подбор и компановка материалов хрестоматии, структура разделов и тем осуществлена В. М. Белоусовым. Авторами отдельных тем являются: В. М. Белоусов — введение, тема 1 (в соавторстве), темы 5, 6, 7, 8, 9, 11, 12, 14, заключение, раздел «Лауреаты Нобелевской премии» (в соавторстве), хронология; Т. В. Ершова — тема 1 (в соавторстве), темы 2, 3, 4, 10, 13, раздел «Лауреаты Нобелевской премии» (в соавторстве).

Выражаем глубокую признательность И. А. Матяш, без чьей осмысленно-компьютерной обработки наших рукописей оформление пособия было бы еще более далеким от идеала.

И последнее: выводы и обобщения, сделанные в учебном пособии, в случае их спорности или неприемлемости для кого-то из читателей авторы берут полностью на свой счет, как, впрочем, и неизбежные недоделки или фактологические неточности.

В. М. Белоусов

AXB
№

Введение

ПРЕДМЕТ И МЕТОД ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Предметом истории экономических учений является процесс возникновения, развития, опровержения под давлением новых фактов и смены экономических воззрений различных идеологов социальных групп, школ, течений идеологов. Если экономическая теория отражает конкретно-историческую хозяйственную действительность, то история экономических учений отражает состояние самого экономического знания в его кумулятивном (накопительном) росте и прогресс инструментария экономического анализа. Фигурально выражаясь, история экономических учений — это «научающее отражение отражения». При этом взгляды на течение экономической мысли, как правило, бывают трех типов: исторический, критический и логический. Исторический тип подачи материала подчеркивает социально-политическую обстановку в контексте создаваемой теории, философскую моду того времени, достижения других наук, подробности биографий идеологов, специфику и традиции школ. Примером такого подхода служит замечательная книга А. В. Аникина «Юность науки».

Критическое направление занимается теориями своих предшественников для того, чтобы, указав на их недостатки, обосновать собственную альтернативу. Особенно это характерно для немецкой исторической школы, отчасти для институционалистов. Наиболее ярким примером являются «Теории прибавочной стоимости» К. Маркса. Как правило, для авторов критических историй экономической мысли их анализ трудов предшественников не имеет самостоятельного значения и используется для построения собственных концепций.

Третий, логический, тип разрабатывает истории не идеологов или направлений, а инструментов анализа, концепций, моделей и т. д. — вообще внутренней логики развития

самой науки, ее парадигмы. Наиболее типична в этом случае книга М. Блауга «Экономическая мысль в ретроспективе», где точкой отсчета служит не прошлое, а сегодняшнее состояние теории.

Все это следует учитывать, беря в руки ту или иную работу тех или иных авторов.

Метод истории экономических учений, как и метод исследований вообще, состоит в своем ядре из ряда приемов, способов, инструментов, применяемых в системе определенной «философии истории» (методологии) с целью вычленения из объекта исследования (т. е. экономической жизни прошлого и настоящего и ее отражения в головах ученых и политиков) своего «рамочного поля», т. е. своего собственного предмета: исторического видения развития экономических теорий. При этом сам предмет может сужаться только до истории политической экономии, или только до истории «Экономикс», а может расширяться, охватывая экономические представления доиндустриальной эпохи, вкрапленные в государственные документы, религиозные воззрения, манифесты тех или иных движений, применяемое хозяйственное законодательство, проводившиеся специальные реформы, требования различных восстаний, программы политических партий и движений, т. е. до истории экономической мысли.

Метод включает ряд принципов и конкретных исследовательских приемов.

Принцип историзма состоит в последовательном и возможно более широком охвате взглядов, доктрин, концепций в течение исторического времени, с фиксацией хронологически появляющихся источников и их авторов. Этому методу свойственны некоторая описательность, а также фиксация того нового, что вносит каждый выдающийся ученый в экономическую теорию. В русле этого принципа анализируются типичные школы и направления, которые порой получали свое наименование по географическому признаку (австрийская школа, например) или по лидеру, по комплексу идей, по методологии (марксизм, кейнсианство, институционализм и т. п.).

Логический принцип состоит в фиксации развития внутренней логики научных теорий, системы категорий, про-

блемного построения анализа (теории фирмы, теории экономического роста и т. д.).

Принцип сравнения, или *компаративный метод,* состоит в сравнении теорий как друг с другом, так и с действительностью, с помощью чего можно увидеть достижения той или иной теории или ее специфичность.

Распространен *эклектический принцип,* суть которого состоит в попытках синтеза различных теорий, их непротиворечивого толкования. Яркий пример — теория А. Маршалла или «Великий неоклассический синтез» П. Самуэльсона. Этот подход в значительной степени популярен и для постсоветской экономической мысли (особенно в попытках соединения трудовой теории стоимости и теории полезности).

В последнее время все шире используется *метод экономико-математического моделирования* для анализа работ, ранее написанных их авторами исключительно вербальным способом (см., например, учебник М. Блауга).

Монографический метод состоит в описании взглядов одного, данного ученого или какой-либо его работы, исчерпывающе объясняющем его позиции. При этом научным подходом является достижение максимальной аутентичности — т. е. понимания того, что действительно говорил или понимал данный автор. Наиболее трудная судьба выпала в этом смысле К. Марксу и, несколько в другом ракурсе, — Дж. М. Кейнсу.

Обычно, излагая историю экономической мысли, авторы используют многие методы, создавая, по возможности, системное видение формирования и развития экономической мысли.

Основные этапы экономической мысли можно выделить исходя из ряда критериев, среди которых наиболее существенное влияние на появление новых учений оказывали, во-первых, интересы общественных сил, т. е. новые идеи порождались социально-экономическими и политическими проблемами своего времени; во-вторых, появление крупных мыслителей, создававших часто и свои школы; в-третьих, собственная логика экономической теории, степень ее системности и сила аналитического аппарата (например, нарастание мощности и глубины представлений о природе и причинах богатства, о сущности и функции де-

нег, о месте и роли государства и т. п.). В разное время и в разных странах данные критерии менялись местами, но общее их воздействие всегда имело место. Еще раз напомним, что сама экономическая теория развивалась под воздействием крупных событий, таких как, например, великие географические открытия, промышленный переворот, две мировые войны, революции, экономические кризисы, НТР и т. д.

Первый, длительный по времени, этап относится к доиндустриальному периоду истории, охватывая древние цивилизации, эллинизм, Римскую империю (IV тысячелетие до н. э. — V в. н. э.), а затем эпоху средневековья, вплоть до конца XVII в. В первой половине этого этапа, соответствовавшего эпохе древних цивилизаций, для экономической мысли была характерна ее недифференцированность от религиозной идеологии и политико-правовых воззрений. Зафиксированные в письменных источниках экономические воззрения вращаются в основном вокруг проблемы функционирования хозяйства, госуправления, ответственности за собственность. Это социально-философские трактаты отдельных лиц , своды законов, договоры, тексты Ветхого и Нового Завета, позже — Корана.

Во второй половине этого этапа, соответствовавшего средневековью (V—XVII вв.), было два подэтапа. Первый (V—XV вв.) содержал развитие взглядов по таким проблемам, как сословное положение, вопросы владения землей и распределения доходов, отношения корпоративного типа (соседские общины, городские коммуны, ремесленные цеха, купеческие гильдии, монастырские и рыцарские ордена и т. д.). Политическая власть находилась в руках светских и церковных феодалов (собственников земли), огромную роль играли традиции и господствовало религиозное мировоззрение. Основными теоретиками были схоласты, экономические идеи черпались также из ересей (например, — равенство, обязанность трудиться, осуждение продажи индульгенций), требований крестьянских восстаний, раннеутопических социалистических идей.

Второй подэтап (поздний феодализм) пришелся на период разложения феодализма и формировался в основном на европейском континенте (и отчасти в Северной Америке, тогдашних США). Ведущее учение этого времени —

меркантилизм (термин ввел А. Смит, кн. IV гл. 1. «Исследования о природе и причинах богатства народов»). Эпоха возрождения изменила прежние социальные идеалы, породила новые подходы к представлениям о богатстве, его природе и причинах. Меркантилизм явился экономико-теоретическим обоснованием формирования и развития национального государства, обосновал его функции, прежде всего ведущие к обогащению нации в целом, разработал торговый баланс, видел богатство нации в росте золота, денег. Меркантилизм возник в преддверии и во время великих географических открытий, захвата колоний, роста влияния городов и делился на ранний и поздний (первый — до середины XVI в., второй — середины XVII — начало XVIII в.). Расцвет российского меркантилизма пришелся на время Петра I.

Политика протекционизма была выгодной для многих стран, где были развиты идеи меркантилизма (Англия, Франция и др.), но к концу XVII — началу XVIII в. привела к ограничениям в торговле, конфликтам, ухудшению дел в отраслях, ориентированных на внутренний рынок. Меркантилизм вступил в противодействие с потребностями экономического развития и ушел в тень, хотя некоторые его принципы и понятия используются и в современной теории экономических отношений, в том числе международных.

Вслед за меркантилизмом появилось учение физиократов, что дословно означало «власть природы», считавших, что богатство возникает естественным путем и «матерью богатства» выступает природа, связывая все с сельскохозяйственным производством, дававшим в те времена (XVIII в.) практически весь национальный продукт. Источником богатства была объявлена не деятельность по обмену, а труд в земледелии и его результат — названный «чистым продуктом». Кроме того, физиократы в лице Ф. Кенэ сделали гениальную попытку анализа общественного воспроизводства посредством установления баланса пропорций между натуральными и стоимостными потоками и частями совокупного общественного продукта и субъектами производственных отношений — классами общества.

Вскоре после меркантилистов и физиократов на историческую сцену выходит классическая школа политической экономии, идеи которой не потеряли своего значения до

наших дней. Расцвет этого направления пришелся на XVIII в., особенно его вторую половину и начало XIX в. Первым представителем этого направления считают Вильяма Петти, главными фигурами — Адама Смита и Давида Рикардо, а завершителем — Джона Ст. Милля. Двое первых жили в эпоху мануфактурного производства, а два последних — в эпоху промышленного переворота, когда Англия стала «мастерской мира». В работах Смита и Рикардо особенно четко показана роль труда как созидателя богатства, его всесторонние характеристики (разделение труда, производительность, характер труда и т. д.). Выработаны основные понятия экономической науки (особенно стоимость, капитал, продукт и его структурные части, рента и т. д.). Сама экономическая теория впервые предстала как цельная система и по сути дела как особая отрасль знаний.

В XIX в. экономическая теория приобретает уже довольно сложный характер, порождая направления и школы как внутри классической политэкономии, так и ее антипода — «пролетарскую политэкономию».

В самый канун XIX в. разразилась французская буржуазная революция, затем в первой его трети произошел скачок производительных сил на базе парового двигателя и ткацкого станка. В период промышленного переворота налаживалось массовое производство материальных благ, начался расцвет металлургии, горного дела, станкостроения. Рука об руку с этими сдвигами шло появление инженеров как массовой профессии, формирование промышленного пролетариата, его первых классовых битв (1830, 1848), создание тред-юнионов (профсоюзов). Начались (с 1825 г.) кризисы перепроизводства, произошли масштабные колониальные завоевания, стали формироваться национальные государства, прогремели наполеоновские войны.

Все это привело к появлению, во-первых, более умеренного, чем классики, крыла так называемых «буржуазных», «вульгарных» (К. Маркс) экономистов; во-вторых, к критике капитализма с мелкобуржуазных позиций; в-третьих, к появлению утопического социализма в его классической форме и, наконец, рождению марксизма — радикальной экономической теории, трактовавшей ход истории как классовую борьбу, обосновывавшей экономическую необходимость экспроприации экспроприаторов, заложившей

теоретический фундамент коммунистической общественно-экономической формации и ее первой фазы — социализма. Этой теории, получившей по имени своего создателя название «марксизм» и воплощенной в незавершенном труде К. Маркса «Капитал», суждено было в XX в. стать государственной идеологией для трети человечества и в конце века потерпеть крушение вместе с мировым социализмом и распадом СССР.

В последней трети XIX в. в рамках немарксистской политэкономии была предпринята и увенчалась мощным результатом «маржиналистская революция», суть которой сводилась, во-первых, к модификации предмета экономической теории: от труда — к полезности, от производства — к потреблению, от объективного — к субъективному и, во-вторых, к применению нового, математического метода и принципа предельных величин, равновесия, оптимума. Родилась австрийская школа предельной полезности (Менгер, Визер, Бем-Баверк) и другие школы маржинализма, создатели которых, в том числе экономисты-математики, творили и в Англии (Джевонс), и во Франции (А. Курно, Л. Вальрас) и в Германии (Н. Тюнен, Г. Госсен). Затем пришла вторая волна маржинализма — в конце XIX в., — создавшая обновленную систему категорий и законов, получившую название «Экономикс» (А. Маршалл, 1890).

XX в. начался с мирового кризиса (1900), скачка концентрации промышленности и банков, качественных изменений в переделе сфер влияния и вывозе капитала, а вскоре и первой мировой войной. Капитализм эпохи свободной конкуренции сменился эпохой империализма. Все эти тектонические сдвиги общественной жизни привели к возникновению новых экономических теорий — школ и направлений.

Одним из заметных среди них стало *институциональное направление*. Суть его состояла в критике капитализма и попытке его реформирования (практическая функция), а также в критике экономикса и его методологии маржинализма за излишнюю формализацию, абстрактность и догматизацию постулата о рыночном равновесии и совершенной конкуренции в эпоху обозначившихся трансформационных сдвигов. Принято считать, что прародителями институционализма были старая и новая исторические школы (Германия), но следует учитывать и влияние марксизма, и собственные

оригинальные подходы социального экономиста Т. Веблена, правоведа-экономиста Дж. Коммонса, статистика-экономиста, искавшего циклические закономерности, — У. Митчелла. За счет включения в предмет исследования экономической науки проблем исторической динамики, социологии, права, различных институций (типа: сделка, государство, семья, социальный контроль, инстинкт, техника и т. д. и т. п.) основатели этого направления приблизили экономическую теорию к жизни, к социально-экономической политике. Постепенно с американского континента это течение переправилось и в Европу (особенно развившись во Франции) и дало название новой стадии капитализма — империализма (А. Гобсон), использованное и развитое затем В. И. Лениным и другими марксистами. После второй мировой войны это течение зафиксировало трансформацию капиталистического строя в новое качество (в терминах институционалистов — это «народный капитализм», «государство всеобщего благоденствия» и «новое индустриальное общество»). Сторонники этого достаточно неортодоксального направления стали называться к середине XX в. социально-институциональным направлением, имея на фланге обособившуюся «радикальную политэкономию», теоретики которой резко критиковали сложившийся государственно-монополистический капитализм, были наиболее контактны с марксизмом и стали авторами теории конвергенции — сближения двух социально-политических систем: капитализма и социализма в некую непротиворечивую общность.

В первой трети XX в. родилось и еще одно направление западной экономической мысли — так называемая «теория регулируемой экономики» или по имени ее создателя Дж. М. Кейнса — кейнсианство. Следует учитывать, что «маржиналисты» недостаточно адекватно «рефлексировали» и на новую стадию развития капитализма, и на факт усиления госрегулирования в период первой мировой войны, и на Октябрьскую революцию в России, и на первые пятилетки, и на Великую депрессию (мировой экономический кризис 1929—1933 гг.). Все эти события никак не соответствовали их представлениям о роли и месте рынка, внутренней сбалансированности экономики через механизм спроса и предложения и др. Налицо были явные и мас-

штабные «провалы рынка». Все это и привело к кейнсианской парадигме госвмешательства и выработке макроэкономических категорий типа валового национального продукта, склонности к сбережению, неполной занятости, эффективного спроса и других совокупных (агрегатных) величин, позволяющих описать и, что особенно важно, смоделировать экономико-математическим способом движение народнохозяйственных процессов (потоков, ресурсов, запасов, эффектов, коэффициентов и т. д.). В этой связи следует отметить, что марксисты в теории и советская правящая номенклатура на практике придерживались с самого начала так называемого народнохозяйственного подхода, а госрегулирование в СССР — «родине победившего марксизма-ленинизма» — достигло абсолютных масштабов. Кейнс, посещавший не раз СССР в 20—30-х гг. и изучавший опыт первых советских пятилеток, а также труды Маркса, не мог не воспринять ряд идей, потом на Западе отнесенных к макроэкономике, хотя он идеологически подчеркнуто обозначал неприятие и пятилеток, и марксизма.

Период между двумя мировыми войнами и уже отмеченные исторические события отражались и на судьбе двух идущих из XIX в. направлений экономической мысли. Так, марксизм, получивший — по воле И. Сталина — название марксизм-ленинизм (по сути — «сталинизм»), стал ортодоксальной государственной доктриной в СССР и позднее — в «социалистическом лагере» (костяк его составили страны—члены СЭВ). На Западе, особенно в Европе, стал развиваться австромарксизм, как официальная теоретическая платформа Социнтерна. Эту ветвь марксистской доктрины развивали К. Каутский, Э. Бернштейн, М. и Ф. Адлеры, О. Бауэр, Р. Гильфердинг. За более умеренный характер она получила название (от марксистов) социал-реформизма. Возникли в марксистском течении и ревизионисты — троцкизм, позже — маоизм, а затем — еврокоммунизм. Ревизионизм марксисты делили на «левый» и «правый». Все разногласия порождались расхождением взглядов на собственность, на последствия НТР, на стратегию мирового коммунистического и рабочего движения, на судьбы мировой революции, гонку вооружений, глобальные проблемы, отношение к странам так называемого «третьего мира», на советский социализм. Возникло множество

«моделей социализма», авторы которых активно дискутировали об их истинности.

Классическое направление, которое шло от А. Смита и было преобразовано в экономикс, и, как уже отмечалось, в первой половине XX в. подверглось критике, стало отодвигаться на задний план, особенно кейнсианством, но не ушло из преподавания в западных университетах и колледжах, составив круг тем, рассматриваемых в разделе «микроэкономика», и сохранилось как неоклассическое теоретическое ядро западной экономической теории. В 70-е годы XX в. оно снова стало господствующим под именем «неоклассицизм», с теоретическим ядром теории «монетаризма», пройдя через послевоенный этап неолиберализма (в Германии) и опыт неоклассического синтеза (США).

Вторая половина XX в. и особенно его последняя треть ознаменовались переходом НТР в научно-технологический этап, распространением транснациональных корпораций, трансформацией капитализма в постиндустриальную стадию, возрождением и новой ролью малого бизнеса, интернационализацией экономических процессов, вторым по глубине мировым экономическим кризисом 1974—75 гг., отказом от Бреттон-Вудской системы международных расчетов, продолжительным периодом стагфляции (70-е гг.), т. е. сочетанием высокого уровня инфляции и массовой безработицы. Эти процессы отодвинули кейнсианство на второй план, возродив либеральную экономическую доктрину, разгосударствление, «социальное рыночное хозяйство» как реальность социально-экономической жизни. Современная экономическая мысль Запада характеризуется углублением представлений о механизмах экономического роста, денежно-финансовой политики, возрастанием удельного веса глобальных теорий «открытой экономики», увеличением числа специальных теорий — экономики благосостояния, региональной экономики, теории развития и др. Три основные течения тоже обогатились идеями посткейнсианства, «рациональных ожиданий», человеческого капитала, политэкономии прав собственности и т. д. Под влиянием поражения СССР в холодной войне распалась мировая система социализма и переживает глубокий кризис марксизм. Его возрождение как «неомарксизма» возможно, по-видимому, в синтезе с социал-демократическими воззрениями и если состоится, то как событие XXI в.

ЗАДАНИЕ к самостоятельной работе

Попытайтесь на основе рекомендуемой литературы и текста учебного пособия аргументированно (и развернуто) ответить на следующие вопросы:

1) Что является предметом ИЭУ и чем он отличается от предмета «Экономическая теория»? Какую роль в ИЭУ играют персоналии?
2) Каков метод ИЭУ? Можете ли Вы описать систему принципов, конкретных приемов? Что такое парадигма? концепция? доктрина?
3) Какой тип подбора материала Вам представляется наиболее продуктивным — исторический, логический или критический?
4) Почему при периодизации «работает» сумма факторов? Отдаете ли Вы предпочтение формационному или цивилизационному подходу? Как происходит их фактическое соединение (эклектика)?
5) Можно ли четко назвать число этапов ИЭУ или это формальность и в зависимости от комбинации критериев и избранной парадигмы число их будет относительным? Какая позиция Вам больше импонирует?
6) Можете ли Вы перечислить источники, изучая которые можно освоить ИЭУ? Определите тот круг учебных пособий, учебников, монографий, журнальных статей, первоисточников, которые необходимы для самостоятельной работы над ИЭУ?
7) Как по-Вашему, сколько лет экономической теории и младше или равна ей «по возрасту» ИЭУ?

ЛИТЕРАТУРА, рекомендуемая к Введению и ко всему курсу

1. **Агапова И. И.** История экономических учений. М.: ВИМ, 1997.
2. **Аникин А. В.** Юность науки. М.: Политиздат, 1985.
3. **Афанасьев В. С.** Буржуазная экономическая мысль 30—80-х гг. XX века. М.: Экономика, 1986.
4. **Бартенев С. А.** История экономических учений в вопросах и ответах: Учебно-методическое пособие. М.: Юрист, 1998.

5. **Бартенев С. А.** Экономические теории и школы. М.: БЕК, 1996.
6. **Блауг М.** Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело ЛТД, 1994.
7. **Брагинский С. В., Певзнер Я. А.** Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. М.: Мысль, 1991.
8. Всемирная история экономической мысли. М.: Мысль. Т. 1. 1987; т. 2. 1988; т. 3. 1989; т. 4. 1990; т. 5. 1994; т. 6. 1997.
9. **Грачев В. А.** История экономических учений: Учебное пособие. Киров: АСА, 1997.
10. **Жид Ш., Рист Ш.** История экономических учений. М.: Экономика, 1995.
11. История экономических учений. Изд-во МГУ. Т. 1. 1989; т. 2. 1994.
12. История экономических учений. (Современный этап): Учебник/ Под общ. ред. Худокормова. М.: ИНФРА-М, 1998.
13. **Костюк В. М.** История экономических учений: Курс лекций. М.: Центр, 1997.
14. Критика немарксистских концепций в преподавании политической экономии. М.: Высшая школа, 1990.
15. Лекции по истории экономических учений. Вып. I. Экономическая мысль Запада XVII—XIX вв. Вып. III. Из истории экономической мысли Запада XX столетия / Под. ред. д. э. н., проф. Г. Н. Сорвиной. М.: АОН, 1991.
16. **Майбурд Е. М.** Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. М.: Дело, Вита-пресс, 1996.
17. Политическая экономия. Экономическая энциклопедия. В 4 т. М.: Советская энциклопедия, 1982.
18. **Селигмен Б.** Основные течения экономической мысли. М.: Прогресс, 1968.
19. Современная экономическая мысль / Под. ред. С. Вайнтрауба. М.: Прогресс, 1981.
20. **Такаши Негеши.** История экономической теории. М.: АО Аспект-пресс, 1995.
21. **Титова Н. Е.** История экономических учений. М.: Гиц ВЛАДОС, 1997.
22. **Шухов Н. С., Фрейдлин М. П.** Математическая экономия в России. 1865—1995. М.: Наука, 1996.
23. **Ядгаров Я. С.** История экономических учений. М., 1995.

СПИСОК УЧЕБНИКОВ ЭКОНОМИКИ, содержащих главы по истории экономических учений

1. **Барр Р.** Политическая экономия. В 2 т. Т. 1. М.: Международные отношения, 1995. Тема 1, гл. 2. С. 29—53.
2. **Борисов Е. Ф.** Экономическая теория: Учебник. М.: Юристъ, 1997. Глава 2, п. 2. Основные направления современной экономической мысли. С. 44—52.
3. Курс общей экономической теории: Учебное пособие /Под ред. А. И. Добрынина, Л. И. Тарасевича. СПб.: изд-во СПбУЭФ, 1996. Гл. 1, п. 1. Зарождение и развитие экономической теории. С. 5—8.
4. Курс экономики: Учебник /Под ред. Б. А. Райсберга. М.: ИНФРА-М, 1997. Глава 3. Краткий очерк истории экономических учений. С. 40—73.
5. **Нуреев Р. М.** Основы экономической теории. Микроэкономика: Учебник для вузов. М.: Высшая школа, 1996. С. 9—23.
6. Общая экономическая теория. Политическая экономия: Учебник /Под ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой. Гл. 1, 2. Зарождение и основные этапы развития экономической теории. С. 7—25.
7. Теоретическая экономика. Политическая экономия: Учебник для вузов /Г. П. Журавлева, Н. Н. Мильчакова. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. Гл. 1. Исторический экскурс в теоретическую экономику. С. 9—24
8. Экономика: Учебник /Под ред. А. С. Булатова. 2-е изд. М.: Изд-во БЕК. 1997. Гл. 3. Современные направления и школы экономических теории. С. 69—106

Раздел I

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ ДОИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭПОХИ

AZI
№

Тема 1

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЗГЛЯДЫ АНТИЧНОГО МИРА И СРЕДНЕВЕКОВЬЯ

Экономическая мысль древнего мира развивалась в период рабства, зародившегося на Востоке в IV тысячелетии до н. э., а в Древней Греции и Древнем Риме — в I тысячелетии до н. э., и достигло своего расцвета в V—IX вв. до н. э. Основными чертами экономического уклада Древнего мира было рабовладение и господство натурального хозяйства. Общая черта экономической мысли древнего мира — это стремление сохранить приоритет натурального хозяйства, осудить с позиции нравов, морали и этики того времени развивающиеся товарно-денежные отношения (в основном в виде торгово-ростовщических операций). Торговля и ростовщичество, по мнению древних мыслителей, нарушали эквивалентный обмен, свойственный натуральному хозяйству, и не соответствовали так называемому «естественному порядку».

В этот период экономические воззрения носили «донаучный» характер, т. е. не были вычленены в отдельную отрасль знаний, не имели специфической терминологии и были уделом узкого круга людей, взгляды которых дошли до нас в виде сводов законов правителей государств, различных трактатов мыслителей, трудов религиозных деятелей от пророков до монахов Библия, Кодекс, Хаммурапи, Артхашастра и др.)

Из дошедших до нас письменных источников — памятников экономической мысли древности — самым ранним принято считать «Поучение гераклеопольского царя своему сыну» (Древний Египет, XXII в. до н. э.). В нем идет речь о правилах и искусстве государственного управления и хозяйствования. Еще один источник экономической мысли

Древнего Египта — это «Речение Ипусера» (начало XVIII в. до н. э.). В нем дана критическая оценка долгового рабства и ростовщичества, из-за чего богатыми могли стать даже простолюдины.

Наиболее известным ранним памятником древневосточной экономической мысли является «Кодекс законов Хаммурапи» (принятый в XVIII в. до н. э. царем Хаммурапи). В этот период времени быстрое развитие товарно-денежных отношений привело к резкому сокращению поступлений налогов в казну, а вместе с этим к ослаблению государственных структур и армии.

Царь Хаммурапи попытался посредством кодекса укрепить государство и армию. Внешне кодекс был нацелен на то, чтобы «сильный не притеснял слабого». Фактически, закрепленные в нем правовые нормы жестко регламентировали натурально-хозяйственные основы экономики. Например, за покушение на частную собственность наказанием могло стать обращение в рабство или смертная казнь. Попытки увести чужого раба (а последний приравнивался к имущественному богатству) карались жестоко, вплоть до смертной казни. Ростовщичество ограничивалось. Предел денежной суммы не должен был превышать 20%, а натуральной ссуды — 30% от первоначальной ссуды.

В Индии в «Законах Ману» (XI в. до н. э.) регламентировались аналогичные вопросы хозяйственной жизни, а в более поздних трактатах брахманов описывались правила найма, купли-продажи, ценообразования («справедливая цена»). В целом древнеиндийскую экономическую мысль относят к IV—III вв. до н. э. и ее представляет трактат «Артхашастра», авторство которого приписывают Куатилье, советнику царя Чандрагупты I (конец IV в. до н. э.). «Артхашастра» — это учение о доходе, о пользе или выгоде, в котором обосновывается необходимость укрепления рабовладельческого государства. Его основные идеи сводились к следующим:

1) рабство признается естественным природным явлением для «накопления богатства» и достижения общественной пользы;
2) *государственное богатство складывается из результатов труда населения.* Исходя из этого, в вознаграждение ему богатство должно расходоваться прежде все-

го на общие нужды: охрана ирригационных сооружений, льготное землевладение, строительство дорог, борьба с торговцами-спекулянтами;

3) впервые ставится вопрос о торговой прибыли, которая заранее должна устанавливаться в цене товара в размере *5%* цены на *местные товары* и *10% — на иностранные*.

К числу памятников экономической мысли древности правомерно отнести и древнекитайские. Центральной фигурой, бесспорно, являлся Конфуций (551—479 гг. до н. э.) — автор фундаментальной работы «Беседы и суждения», записанной его учениками и последователями. Основные идеи этой работы следующие:

1) обоснование необходимости государственной защиты экономического благополучия родовой знати, всех «вышестоящих», так как общество разделено на сословия Богом и природой;
2) труд приумножает богатство и народа, и государства;
3) признание «великой общности», т. е. коллективной собственности крестьянской общины и частного владения потомственной аристократии и непотомственных рабовладельцев;
4) образованный правитель — это гарант равномерного распределения богатства в обществе, при условии собственной «умеренности в расходах».

Общий вывод: в государстве будет достаток, если умело хозяйствовать при регламентированных патриархальных отношениях.

В IV—III вв. до н. э. в Китае получили распространение идеи коллективного экономического трактата «Гуань-цзы». Его основные идеи:

1) золото и жемчуг не являются исключительным богатством, а таковым выступают материальные блага (товары);
2) отчетливо проводится мысль о необходимости стабильного развития экономики, под которым прежде всего понимается регулирование цен на хлеб. Для регулирования экономики также рекомендуется создавать государственные запасы хлеба, вводить льготные кредиты землевладельцам, и т. п.;

3) выдвигается идея «сделать государство богатым и народ довольным» путем равномерного распределения богатства без «обогащения торговцев и ростовщиков».

Из Древнего Китая дошел до наших дней также трактат Конфуция «Ли-цзы» («Книга о ритуале»), учение даосизма мыслителя Лао-цзы (VI в. до н. э.), где обличалось социальное неравенство, рассматривалось происхождение государства, идеализировались «прежние порядки». Крупный представитель школы Фацзя, выступивший не с конфуцианских позиций, Хан Фей (280—230 гг. до н. э.) отвергал госуправление на основе гуманности и был сторонником жесткой централизованной власти. Его идеи воплотил в своих реформах Шан Ян, министр княжества Цинь (около 350 г. до н. э.). Интересно, что эти колебания либерализма и тоталитаризма докатились до времен нынешнего Китая (ср.: Мао и Дэн).

Наибольший вклад в развитие экономической мысли античности внесли древние греки.

«Поскольку греки делают иногда случайные экскурсы в эту область, они обнаруживают такую же гениальность и оригинальность, как и во всех других областях. Исторически их воззрения образуют поэтому теоретические исходные пункты современной науки» (К. Маркс). Объектом их исследования были такие экономические явления, как обмен, деньги, цена, торговля, прибыль, ссудный процент. Все это отражало характерные черты социально-экономического устройства древнего мира.

Ксенофонт (430—355 гг. до н. э.), Платон (427—347 гг. до н. э.), Аристотель (384—322 гг. до н. э.) по праву могут считаться первыми экономистами. В работах Ксенофонта «О доходах» и «Экономика» имеются мысли о разделении труда, есть деление на сельское хозяйство, ремесло, торговлю. Платон развивает ряд соображений об особенностях различных видов трудовой деятельности, рассматривает идеальное государственное устройство. Экономическую основу его он видел в натуральном хозяйстве, но к крупной торговле и прибыли относился отрицательно, считая такое занятие недостойным грека, и утверждал, что этим должны заниматься иностранцы. Философы и воины составляют высшую часть общества, и им следует обеспечить обобще-

ствленное потребление, что в истории мысли стало потом толковаться как «аристократический коммунизм».

Наиболее глубокому анализу основные экономические явления и закономерности античного общества подверг в своих работах **Аристотель (384—322 гг. до н. э.)**. В своих знаменитых трактатах «Политика» и «Никомахова этика» впервые в истории человечества исследует социологические и экономические процессы с целью обнаружения общих закономерностей. Делил экономические знания на экономику (науку о хозяйствовании) и хрематистику (искусство наживать состояние), отдавал предпочтение первой. Являясь сторонником натурального хозяйства, основанного на рабском труде, понимал рабов как особый вид «говорящих» орудий. Собственность включает в себя рабов, как объект первой необходимости, господство и подчинение — это «общий закон природы». Свободные не знают физического труда. Аристотель пытался дать развернутое оправдание методов рабовладельческой эксплуатации. Потребности «связывают людей в одно» и приводят к обмену. Торговля должна доставлять недостающие продукты и вестись путем «справедливого» обмена с соседями. Аристотель ставил задачу понять природу

Аристотель (384—322 гг. до н. э.)

Величайший мыслитель древности Аристотель родился в 384 г. до н. э. в городе Стагире. Молодые годы он провел в Афинах. Афины всю жизнь привлекали к себе Аристотеля как культурный центр античного мира, как город, где жил и умер его учитель Платон. В возрасте 49 лет Аристотель с семьей переселяется из Македонии, где он жил до этого, в Афины и остаток жизни полностью посвящает науке. И пока его легендарный ученик Александр Македонский завоевывает мир, Аристотель терпеливо воздвигает величественный храм науки, увековечивая в нем навсегда свое имя. Гениальный исследователь и систематик, Аристотель гораздо полнее и глубже, чем его учитель и предшественник, исследует и систематизирует различные явления античности. Его сочинения («Политика», «Этика» и др.) охватывают все современные ему области знания. Аристотель создал целую философскую школу, которая была названа «школа перипатетиков» (прогуливающихся), так как он любил беседовать и обсуждать проблемы, прогуливаясь с учениками в тенистом саду.

Аристотель умер в 322 г. до н. э в изгнании в Халкиде, на острове Эвбея.

соизмеримости обмениваемых благ и трактовал деньги как «вещь вполне условную», при том, что им присуща роль формы стоимости, они — цена товара. Аристотель отвергал чрезмерное накопление денег, спекуляцию, ростовщичество и считал естественным богатством землю и рабов, как средства, удовлетворяющие потребности общества. Гениальные догадки высказывал по поводу того, что обмениваемые товары есть тождественные сущности, а следовательно, тут имеет место некое равенство и соизмеримость. Интересно, что с течением времени термин хрематистика не прижился, а под экономикой стали понимать науку о богатстве, обмене, деньгах.

Ученые, писатели, политические деятели в Древнем Риме уделяли много внимания ведению сельского хозяйства, земельной собственности, организации труда. Колумела (I в. н. э.) оставил двенадцать томов своих сочинений «О сельском хозяйстве». Ряд глубоких мыслей об экономике высказал оратор и публицист Цицерон (106—43 гг. до н. э.) и Плиний Старший (123—79 гг. до н. э.), автор энциклопедического труда «Естественная история».

После падения Западной Римской империи (476 г.) экономическая мысль была в длительном застое и лишь в средние века в работах схоластов экономические изыскания интенсифицируются, но сначала в религиозном контексте, через труды монахов и церковников. В I тысячелетии новой эры значительный отпечаток на экономические представления наложило христианство. В Европе господствовал католицизм, поэтому все суждения по значительным вопросам были облечены в религиозно-этическую форму. Все большее распространение стало получать понимание того, что труд должен быть единственным источником средств существования людей. По учению церкви, результатами труда надлежало делиться с неимущими, подавать милостыню.

Экономические проблемы раннесредневекового общества наиболее полное отражение нашли в источниках, относящихся к Франкскому королевству. Так, в «Салической правде» (начало VI в.) проводится мысль о верховном праве общины на пахотную землю, леса, луга, пастбища, вводятся серьезные ограничения на проникновение в общину чуждых ей элементов.

Проблема экономической организации раннесредневековой вотчины, основанной на натуральном хозяйстве и крепостной эксплуатации крестьянства, нашла свое отражение в «Капитулярии о виллах» (начало IX в.). В этом документе проводится мысль о том, что монопольным собственником земли вотчин является ее владелец.

Господство натурального хозяйства в период классического средневековья не исключало наличия товарного производства. В городах существовали ремесленные цехи и купеческие гильдии, в торговых местечках регулярно проводились ярмарки.

В середине XII в. болонский монах Грациан составил «Свод канонического права», в котором содержались высказывания по экономическим вопросам. Канонисты доказывали, что институт частной собственности установлен Богом в наказание за людские грехи. Богатые призывались к раздаче милостыни. Занятиями, угодными Богу, они считали лишь земледелие и ремесло и осуждали ростовщичество, а также торговлю в целях получения барыша.

Экономические идеи канонического права получили систематическое истолкование и развитие в учении итальянского монаха **Фомы Аквинского (1226—1274)**, изложенного им в работе «Сумма богословий». Утверждая, что верховным собственником всех вещей является Бог, он в то же время защищал частную собственность, которая дает возможность человеку жить так, как подобает его сословию. В духе своего времени Фома Аквинский выступал за самообеспеченность государства, отдавал предпочтение натуральным формам богатства, а золото и серебро считал богатством искусственным. Фома Аквинский признавал, что деньги — «вернейшая мера для материальной жизни в торговле и обороте». Он утверждал, что «деньги не могут порождать деньги». Вместе с тем он пытался обосновать благопристойность ростовщических операций, проводившихся в самых широких масштабах католической церковью. Таким же противоречивым было и его отношение к торговой прибыли. Центральное место в экономических воззрениях Ф. Аквинского занимает теория «справедливой цены». С ростом городов и развитием товарного обмена на первый план выдвинулась проблема цены. В средние века крестьяне и ремесленники имели более или менее точное представление о затратах

труда на производство своих товаров. Цена, которая основывалась на трудовых затратах, являлась как бы «справедливой ценой», т. е. имел место обмен эквивалентов. Но при авторитарном строе средневековья цены не могли быть стихийными, они регулировались соответствующими организациями. Ф. Аквинский подходит к определению цены также двойственно. С одной стороны, он называет «справедливой ценой» ту цену, которая соответствует трудовым затратам. С другой стороны, он допускает отступление от этой цены, если она не гарантирует продавцу товара возможность жить согласно своему положению в обществе. А «справедливая цена» — это не одинаковая, а разная цена на один и тот же товар для различных сословий, позволяющая им

Фома Аквинский
(Аквинат)
(1225 или 1226—1274)

Фома Аквинский — крупнейший представитель средневековой схоластики. Сын итальянского графа, получил прекрасное образование. С юных лет решив посвятить свою жизнь служению Богу, впоследствии Фома Аквинский стал доминиканским монахом и основал школу «канонистов» (от слова «канон»). В сочинениях Аквината дана своеобразная энциклопедия средневековой идеологии, сделана попытка систематизировать и обосновать христианские догмы посредством философии Аристотеля. Богословско-философская система Фомы Аквинского и поныне является официальной философией Ватикана.

Ф. Аквинский, учитывая реалии своего времени, изыскивает сравнительно новые «объяснения» социального неравенства в условиях более дифференцированного, чем прежде, сословного деления общества. В частности, в работе «Сумма теологии» он оперирует уже не единичными, а массовыми проявлениями признаков утверждающих себя изо дня в день масштабных товарно-денежных отношений в возросших числом и своим могуществом городах. Иными словами, в отличие от ранних канонистов прогрессирующий рост городского ремесленного производства, крупные торговые и ростовщические операции Ф. Аквинский не характеризует отныне как исключительно греховные явления и не требует их запрещения.

Метод Ф. Аквинского следующий: он разбирает какой-либо тезис, сначала собрав все доводы против (из Библии, трудов отцов церкви, античных философов и др.), потом из тех же источников всё доводы «за», после чего дает свою сумму аргументов и свое заключение. Этот способ мышления и аргументации назван схоластическим, а писатели этого типа — схоластами.

жить согласно своему рангу. Таким образом, Ф. Аквинский оправдывал и закреплял сословные привилегии средневековья.

Экономическая мысль средневекового Востока представлена таким выдающимся арабским ученым, как **Ибн-Хальдун (1332—1406).** Он ввел периодизацию развития общества: 1) дикость; 2) жизнь в сельской местности; 3) городская жизнь. Периоды увязывались с развитием производства благ и их избытком. Много внимания уделял анализу труда и стоимости («если бы не было труда, не было бы и предмета») — в основе купли-продажи, считал он, лежит принцип равновеликого количества затраченного труда. Важное место в работах Ибн-Хальдуна занимает вопрос о деньгах. Он подчеркивает важность полноценных денег, их роль как основы накопления и меры стоимости.

Особенностью арабской экономической мысли в средние века являлось то, что многие идеи облекались в религиозную форму, что видно по Корану, одна из основных идей которого — обосновать право частной собственности.

Экономическая мысль Древней Руси, не знавшей рабовладельческого строя, возникла в Киевской Руси — могущественном и авторитетном государстве Европы. Договоры князей, грамоты и прежде всего летописи дают нам относительно полное представление о торговой и налоговой политике, характере земледелия, развитии ремесел, росте городов. Ценным источником сведений о феодализации Руси служит «Русская Правда» — своеобразный кодекс, содержавший нормы торговли (внутренний рынок) и «гостьбы» (внешняя торговля — «гости-купцы»). Действовал этот свод законов (где первые статьи принадлежат Ярославу Мудрому (1019—1054), а остальные сформулированы позднее — с 30-х гг. XI в. до XV в. В 1097 г. на съезде русских князей закреплено право получения земли «от отца» (вотчины), что стало началом феодального раздробления Руси и одной из причин ее поражения при нашествии восточных кочевников (татаро-монгольское иго). Экономическая мысль этого сложного периода отражала идею объединения в сильное государство («городские ереси» в Новгороде XIV—XV вв.) в поэме «Задонщина», где прославлялся Дмитрий Донской. При Иване III (1462—1505) формирование централизованного государства завершилось и за XV в. тер-

ритория Московского княжества выросла в 30 раз. В 1497 г. был издан «Судебник» — первый общерусский сборник законов. В его 56-й статье ограничивался срок выхода крестьян от феодала двумя неделями до и после Юрьева дня (26 ноября). Но одновременно там отражены и ликвидация феодальной раздробленности, и широкая торгово-ремесленная деятельность, градостроительство, развитие горнодобывающих и литейных «заводов», и др.

Взгляды поместного дворянства XVI в. отразил Ермолай-Еразм, священник и позднее монах, написавший произведение «Благохотящим царем правительница и землемерие» (ок. 40—50-х гг. XVI в.), предназначенное для Ивана IV. В «Правительнице» автор отстаивал интересы поместного дворянства. Повинности крестьян считал слишком высокими, предлагая ограничить их пятой частью и выполнять только в форме натурального оброка. Размер поместного надела и количество душ крепостных Еразм ставил в зависимость от службы, а богатство вельмож отвергал как несправедливое. Работа имела четкую антибоярскую направленность. Выступал против ростовщичества и обогащения торговцев за счет чрезмерной прибыли, как писал: «Растет, по Божьему повелению, садовое, серебру же не положа Бог растениа». В руководстве (так можно толковать старославянское слово «правительница») Ермолай-Еразм предлагает царю осуществить систему важных мероприятий по совершенствованию социально-экономического порядка: законодательное урегулирование повинностей, порядок обеспечения царя денежными средствами, реформу измерения земли, отмену кормлений, урегулирование воинской службы. Это произведение — первый в России специальный экономико-политический трактат.

Крупные сдвиги в экономической политике России этого периода осуществил сам Иван Грозный, разгромив крупные княжеско-боярские вотчины и обеспечив рост и укрепление служилого дворянства, а в своих указах оставивший историкам экономических доктрин свое видение общественного строя централизованного государства. Деятельность Ивана IV поставила перед историками проблему «цены реформ», т. е. негативных текущих и долгосрочных последствий преобразований общественного строя.

Экономическая мысль античности и средневековья — интереснейший и самый продолжительный по времени период в истории развития экономической науки. И несмотря на то, что практически все выдающиеся мыслители того далекого времени в своих сочинениях писали об экономическом устройстве общества, в котором они жили, до возникновения политэкономии как системы знаний было еще очень далеко. Но именно тогда и были поставлены фундаментальные политэкономические вопросы, высказаны блестящие сомнения и допущены гениальные ошибки, на которых впоследствии пышно расцвел сад под названием «экономическая наука».

ЗАДАНИЕ для самостоятельной работе

По этой теме студент должен сделать попытку составить себе представление о так называемых первоисточниках (или просто источниках), т. е. документах, излагающих авторское понимание вопросов, а не чей-то пересказ, комментарий, как, например, в случае с Кораном, который не публиковался на русском языке. Проще говоря, надо прочесть источник в оригинале. Это то «простое», с чего начинается настоящая наука истории мысли. Здесь же следует начать вырабатывать четкое представление о конкретных исторических лицах — авторах той или иной идеи. Это поможет вам понять, что история экономических учений (как и политэкономия) отнюдь не анонимна, что борьба идей — это борьба людей, идеологов, т. е. тех, кто раньше, яснее и глубже других выразил интересы той или иной социальной группы или класса.

Возможна форма проверки — коллоквиум. Вопросы к нему следующие:

1) Хозяйственные предписания Корана.
2) Взгляды Ибн-Хальдуна.
3) «Салическая правда»: основное содержание и роль.
4) «Капитулярий о виллах»: основное содержание и роль.
5) Фома Аквинский: взгляды и роль как идеолога канонистов.
6) Средневековые ереси.
7) Экономические требования крестьянских восстаний.
8) «Русская Правда», «Домострой», «Правительница» Еразма.
9) Экономические идеи России XVII—XVIII вв. и их носители (А. Л. Ордин-Нащекин, Ю. Крижанич, И. Т. Посошков).
10) Содержание и судьба книги И. Т. Посошкова «О скудости и богатстве».

ВОПРОСЫ для самоконтроля

1) К какому периоду времени в истории человеческой цивилизации относится экономическая мысль древнего мира? Назовите хронологические рамки этого периода.
2) Перечислите наиболее древние письменные источники, дошедшие до наших дней, в которых затрагиваются экономические вопросы.
3) В каких странах древнего мира, на ваш взгляд, наиболее интенсивно развивалась экономическая мысль и почему?
4) Какие общие черты экономики рабовладения были отражены в произведениях мыслителей древности?
5) Изложите основные экономические позиции Аристотеля. Какой гениальный вопрос был им поставлен при анализе обмена товаров?
6) Назовите характерные черты экономической мысли средневековья.
7) В чем заключается сущность теории «справедливой цены» Ф. Аквинского?
8) В чем заключалась специфика развития экономической мысли в Древней Руси? Назовите письменные памятники—источники информации об экономическом устройстве государства Киевская Русь.
9) Каковы наиболее интересные, на ваш взгляд, экономические идеи древнего мира и раннего средневековья?

ЛИТЕРАТУРА

1. **Аристотель.** Собр. соч.: В 4 т. Т. 4. М. С. 381, 382, 387—398.
2. Всемирная история экономической мысли. Т. 1. М., 1987. С. 36—174, 187—195, 271—316.
3. Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. I. М., 1989. С. 284—308. Вып. II. М., 1990. С. 197—215, 220—258, 262, 309—326, 388—396.
4. **Ксенофонт.** Воспоминание о Сократе. М., 1993. С. 197—263.
5. **Платон.** Государство. Собр. соч.: В 4 т. Т. 3. М., 1994 С 130—137, 188—193, 238—244, 251—272.
6. **Платон.** Законы Собр соч. В 4 т Т 4 М., 1994 С 296—305, 374—383

Примечание. К этой теме следует использовать литературу, рекомендованную к «Введению»

Тема 2

ПЕРВЫЕ ШКОЛЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: МЕРКАНТИЛИЗМ И ФИЗИОКРАТЫ

В XV–XVII вв. Европа осуществляла великие географические открытия и колониальные завоевания, пережила «революцию цен» и сильно продвинулась в развитии материального производства, торговли, мореплавания, а затем – в эпоху Возрождения – и в области культуры. Поэтому она стала уходить вперед и в сфере социальных и гуманитарных наук. На эти экономические процессы наука откликается рождением теории и политики меркантилизма. Наиболее известными его представителями были англичане Томас Мэн, Вильям Стаффорд, Джон Лоу, француз Антуан Монкретьен, итальянцы Гаспар Скаруффи, Антонио Джевонези. В России политику меркантилизма (в его более продвинутом понимании) проводили Петр I, а известным идеологом русского меркантилизма был И. Т. Посошков. Меркантилисты находились под сильным влиянием идей Ренессанса, освобождая мышление от религиозных средневековых оков. Их воззрения резко отличались и от деления хозяйства на домохозяйство (ойкономию) и хрематистику, введенную Аристотелем. Они теоретически обосновали то, что уже практически существовало – зарождающееся капиталистическое производство (по Аристотелю – хрематистику). Но, в отличие от него, относились к ней сугубо положительно, изучая процесс порождения денег деньгами.

В отличие от канонистов средневековья, у меркантилистов подход к экономическим явлениям был не нормативный, а казуальный: они искали причинно-следственные связи в экономике, прежде всего в сфере обращения («меркант» значит – торговля), так как торговый капитал есть первая свободная форма существования капитала вообще (К. Маркс).

Предмет исследования у меркантилистов – обращение; метод – описание и классификация; задачи и получаемый результат – формулирование эмпирических закономерно-

стей и советы «государю» по экономической политике. В трудах меркантилистов можно найти экономико-теоретическое обоснование процесса становления национальных государств, где народ (нация) стал трактоваться как некая цельность, конкурирующая с другими нациями.

В развитии меркантилизма, этой «первой теоретической разработки капиталистического производства», различают две стадии: ранний меркантилизм и поздний.

Ранний меркантилизм возник до важнейших географических открытий и существовал до середины XVI в. Представители раннего меркантилизма (Стаффорд, Скаруффи и др.) осуществляли в основном анализ внешней торговли и трактовали золото и серебро как воплощение богатства. Это учение разрабатывало проблемы управленческой функции государства, где глава нации должен проводить политику обогащения нации и защиту ее интересов (политика протекционизма). Поощрялся вывоз готовой продукции, стимулировался активный торговый баланс. Карл Маркс назвал ранний меркантилизм «монетарной системой». Поздний меркантилизм — это более развитая меркантилистская система — формируется во второй половине XVI в. и достигает расцвета в середине XVII века. «Поздние» меркантилисты (Мэн, Серра, Монкретьен и др.) уже предполагали развитие собственно производства («экспортные отрасли») и субсидии. В связи с этим позже он был назван «системой мануфактуры» (К. Маркс). Несмотря на определенные различия «ранних» и «поздних», сущность меркантилизма одна: в экономической политике — всемерное накопление драгоценных металлов в стране и государственной казне; в теории — поиски экономических закономерностей в сфере обращения.

Основные теоретические положения и идеи меркантилизма:

1) Богатство общества, по мнению меркантилистов, это деньги, сокровища. От того, сколько денег в стране, зависит, богата она или нет.
2) Производство рассматривалось как предпосылка создания богатства, только как «необходимое зло», как средство обеспечения притока денег в страну.
3) Непосредственным источником богатства и прибыли считалось обращение, т. е. сфера, где товары превра-

Томас Мэн (1571—1641)

Томас Мэн происходил из семьи потомственных ремесленников и торговцев. Его отец торговал шелком и бархатом, а дед был чеканщиком на лондонском монетном дворе. Рано потеряв отца, Томас Мэн воспитывался в семье отчима — богатого купца, одного из основателей Ост-Индской торговой компании. Обучение юного Томаса проходило в лавке и конторе отчима, а затем он устроился на службу в Левантскую компанию, торговавшую со странами Средиземноморья, и несколько лет провел в Италии и Турции.

Мэн быстро разбогател и приобрел в Лондоне солидную репутацию. В 1615 г. он избирается Совет директоров Ост-Индской компании и весьма умело лоббирует ее интересы в парламенте и в печати. В 1622 г. Мэн вошел в специальную государственную комиссию по торговле, которая фактически представляла собой совет экспертов из Сити при короле.

Под конец жизни Мэн был одним из самых богатых людей в Лондоне. Он владел большими земельными поместьями и был известен в широких кругах как человек, способный дать крупную ссуду наличными деньгами.

Крупнейший представитель развитого меркантилизма Мэн — автор двух работ, вошедших в золотой фонд экономической литературы. Первое сочинение называлось «Рассуждения о торговле Англии с Ост-Индией, содержащее ответ на различные возражения, которые обычно делаются против нее» и вышло в свет в 1621 г. под инициалами «Т. М.». Значение этого небольшого памфлета для исторической мысли состоит в том, что в нем впервые в систематизированном виде были изложены идеи зрелого меркантилизма. В 1664 году, через 23 года после смерти Мэна, его сын издал вторую работу отца, которая называлась «Сокровища Англии во внешней торговле, или Баланс внешней торговли как регулятор нашего богатства». В этом сочинении Мэн ясно и четко изложил самую суть меркантилизма. Он выступил против монетарной системы, требуя отмены запрещения вывоза денег. Мэн — сторонник активного внешнеторгового баланса. «Обыкновенное средство к увеличению нашего богатства и наших сокровищ, — указывал Мэн, — это иностранная торговля, в которой мы всегда должны соблюдать правило: ежегодно продавать иностранцам своих товаров на большую сумму, чем мы приобретаем у них».

К деньгам Мэн подходил уже «по-капиталистически», понимая, что их надо пускать в «оплодотворяющий» оборот. Доказывая необходимость пускать деньги в оборот, Мэн сравнивает торговлю с сельским хозяйством. Он пишет: «Если мы посмотрим на поступки землевладельца только во время посева, когда он бросает в землю так много хороших зерен, то мы его скорее примем за умалишенного, чем за хорошего хозяина. Но когда мы посмотрим на плоды его трудов осенью, то найдем, что его усилия богато вознаграждены».

Мэн — ярый противник любых мер, стесняющих экспортную торговлю. Он требует уменьшения пошлин на ввозимые товары. В противоположность ранним меркантилистам он выступает за низкие цены, облегчающие конкуренцию на внешнем рынке. Мэн протестует также против «порчи» монет, так как «не название наших фунтов, шиллингов и пенсов уважается, а внутренняя ценность наших монет». Мэн ратует за развитие английской промышленности, требуя замены экспорта сырья экспортом готовых изделий.

В целом автор «Сокровищ Англии во внешней торговле» делает значительный шаг вперед по сравнению с взглядами предшественников (например, Стаффорда). Основная цель его работы — доказать бесполезность и даже вред искусственных мер по удержанию денег в стране. «Это сочинение уже в первом своем издании имело особенное значение в том отношении, что было направлено против так называемой монетарной системы, которая тогда еще защищалась в Англии как действующая правительственная практика; оно представляло, следовательно, сознательное самоотмежевание меркантилизма от системы-родоначальницы» (К. Маркс).

К крупнейшим теоретикам меркантилизма историческая наука относит также англичанина **Стаффорда**, итальянца Скаруффи и др. Однако из этой блестящей плеяды имен одно имя особенно дорого сердцу каждого экономиста. Это имя — **Антуан Монкретьен.** Именно он, сам того не подозревая, дал название новой науке, введя в социально-экономический оборот термин «политическая экономия».

Полное название основного и единственного произведения Монкретьена — «Трактат политической экономии, посвященный королю и королеве». В этой работе автор

Антуан Монкретьен, сьер де Ваттевиль (1575 – 1621)

Антуан Монкретьен родился в небогатой дворянской семье в 1575 г., когда Францией правил Генрих III, последний из династии Валуа. Как известно, Генрих III был убит монахом Клеманом за поддержку гугенотов. По странному совпадению, Монкретьен тоже был одним из руководителей восстания гугенотов против короля и католической церкви. И он также поплатился за это жизнью, попав в засаду, устроенную врагами. Его тело по приговору суда было подвергнуто поруганию: труп сожжен, а пепел рассеян по ветру. Монкретьен погиб в возрасте 45 или 46 лет, прожив очень яркую жизнь: он был поэтом и советником короля, государственным преступником и ученым. Всемирную славу принесло ему издание в 1615 г. в Руане солидного научного труда – «Трактата политической экономии». Однако его скорая и «бесславная» кончина предопределила и судьбу его трактата: он был на долгие годы предан забвению.

выступает горячим защитником третьего сословия и заявляет, что «торговля есть некоторым образом главная цель различных ремесел». Он отстаивает необходимость прибыльности торговли, понимает богатство, в первую очередь, как денежные накопления страны (т. е. золота). «...Крупное великое государство искало и находило способ его добыть». И это была, прежде всего, торговля.

Все меркантилисты – националисты, но у Монкретьена это было особенно заметен. К тому времени Англия уже значительно опережала Францию по экономическому развитию. Монкретьен завидовал Англии, так же как Мэн завидовал Нидерландам. Четырехлетнее пребывание Монкретьена в Англии сыграло в его жизни важную роль. Он увидел страну с более развитыми буржуазными отношениями и вернулся во Францию убежденным сторонником развития национальной промышленности и торговли, защитником буржуазии. Монкретьен выступал против вывоза продуктов, которые были нужны Франции, так как иностранцы наживались на них. Он осуждал роскошь, подчеркивая: «Роскошь для государства — чума и роковое разорение; благодаря шелку в Турцию и Италию уплывает наше золото». Тем самым он ставил себя в оппозицию к тем, к кому обращал свой трактат. Из общей массы меркантилистов Монкретьен выделяется тем, что ценит труд и находит слова сочувствия к простым людям. Он пи-

шет: «Влага всегда оседает на низины, так и тяготы несет главным образом народ. Хлебопашцы, что ноги у государства: они поднимают и несут всю тяжесть его тела. О них, государь, надлежит вам особо позаботиться».

С позиций современника учение меркантилистов кажется примитивным, но это не так. Первый «блин» в экономической науке не был комом, а ряд положений этого учения, и особенно те, которые подвергались неистовой критике со стороны Адама Смита, намного пережили своего критика и процветают поныне, в противовес многим его «экономическим фантазиям».

Русский меркантилизм

Русский меркантилизм представляет собой своеобразное явление в истории экономической мысли. Так называемая «русская специфика» характерна и для меркантилизма.

Меркантилистская политика впервые начала проводиться в России в царствование Алексея Михайловича, т. е. к тому моменту, когда в Европе идеи меркантилизма уже потеряли свою актуальность. Особенно активно политика меркантилизма проводилась в эпоху царствования Петра I. Действуя с большой энергией и размахом, Петр придал ей характер «мануфактурной системы». Он направлял значительную часть торгового капитала на развитие промышленности. Началось сравнительно большое для того времени строительство фабрик и заводов. Их субсидировало правительство, в них вкладывали большие капиталы купцы. Вновь образованные мануфактуры получали ряд привилегий, особенно в отношении рабочей силы.

Интересным и своеобразным выразителем меркантилистских идей был современник Петра **И. Т. Посошков.**

Особенность экономического творчества русского меркантилиста Посошкова — составление проектов, докладных записок правительству и видным государственным деятелям, которые содержали указания на способы усовершенствования «денежного дела» (правительству) и «ратного поведения»(боярину Головину). «Доношение» Петру I сопровождало подготовленную им «Книгу о скудости и богатстве».

Иван Тихонович Посошков (1652 – 1726)

Иван Посошков происходил из оброчных крестьян. В сохранившихся документах он фигурирует то как бывший крестьянин-ремесленник, то как купец, то служилый человек. Впоследствии Посошков стал довольно богатым человеком. Судя по завещанию, ему принадлежало несколько дворов с крепостными, большое количество земли, два дома в Петербурге и т. п.

Посошков был талантливым самоучкой в науке. В 1742 г. он завершил главный труд своей жизни «Книгу о скудости и богатстве», которая увековечила его имя. Эта работа при жизни автора не была напечатана, но имела хождение в узком кругу в рукописном виде. За год до смерти, т. е. в 1725 году, Посошков был арестован агентами тайной канцелярии. Этот арест предположительно, был связан с его «Книгой о скудости и богатстве», так как из документов явствует, что он был привлечен к ответственности не по уголовному, а «по важному секретному государственному делу». Закончил свои дни Посошков в застенках Петропавловской крепости, где и был тайно похоронен. Сама книга была опубликована лишь через 100 лет, в 1842 году, историком Погодиным.

«Книга» состоит из девяти глав и представляет собой своего рода энциклопедию недостатков в стране и рецептов по их устранению. Накопив огромный жизненный опыт, обладая «предельной горячностью», Иван Тихонович дает систему обоснованных практических мероприятий по усовершенствованию ведения государственных дел в различных областях общественной жизни. Отражая особенности русского меркантилизма, Посошков признавал получение прибыли не только от внешней торговли, но и внутри страны от производства. Он полагал, что «дела будут отправляться поспешнее», если станет возможным наем работников по сдельной оплате («по заделию»), а причину отсталости России видел в жестокой эксплуатации крестьянства. «Скудость» автор находил и в медленном росте промышленности, и в неразвитости торговли и финансов, и в слишком уж высоких налогах.

Посошков был решительным сторонником строгой регламентации хозяйственной жизни. Из его многочисленных мер, необходимых для улучшения экономического положения в стране, назовем две:

— заставлять всех людей работать, причем работать производительно, уничтожать праздность во всех ее видах;

— решительно бороться с непроизводительными затратами, осуществлять строжайшую экономию во всем, бороться с роскошью, излишествами в жизни людей.

Приведенные рекомендации значительно отличаются от рекомендаций классических меркантилистов Западной Европы, которые источником богатства считали торговлю. Посошков, опережая на целый век классиков буржуазной политэкономии, связывает источник богатства с трудом. Причем каждый должен не просто трудиться , но и производить «прибыток», т. е. прибыль.

Выступая за абсолютную монархию, Посошков весьма своеобразно высказывался о крепостном праве (идея «мягкого крепостничества»). Согласно его общим представлениям о самодержавной власти, крестьянские повинности по отношению к помещикам должны регулироваться государем. Он полагал, что крепостные находятся во власти своих господ только временно, а власть государя над ними вечна. Поэтому помещики владеют крестьянами в качестве уполномоченных самодержца. Государство может в любой момент лишить их этого полномочия. Такая трактовка крепостного права вряд ли устраивала защитников крепостничества, и, видимо, это и явилось причиной ареста и гибели Посошкова. Участь идей, опережающих свое время, в России всегда была одинаковой.

Физиократы

Физиократы — это школа французских экономистов второй половины XVIII в. — кануна первой буржуазной революции во Франции. Физиократия (от греч. «физис» — природа и «кратос» — власть) означает «власть природы». Главной заслугой физиократов является то, что в отличие от меркантилистов источником богатства они считали не торговлю, а производство. В связи с этим они исследовали не сферу обращения, а сферу производства, но ограничивались только сельским хозяйством.

В XVIII в. почти ничего не осталось от успехов, достигнутых Францией в XVII в. В области как торговой, так и завоевательной политики Франция оказалась у разбитого корыта: все завоевания были отняты, созданные колонии

захвачены более счастливой соперницей — Англией. Военная мощь — серьезный аргумент во внешней политике — была значительно ослаблена. Все более обострялись противоречия между торгово-промышленной буржуазией и высшим дворянством и духовенством. Французский абсолютизм пытался удовлетворить и буржуазию и знать. Для первой создавались благоприятные условия торговли на внешнем рынке; для второй — пышный, вечно веселящийся Версаль. И то и другое делалось за счет бесправного народа, и в первую очередь, за счет крестьянства. Налоги, подати, тяжелые феодальные повинности стали совершенно не под силу крестьянству. Почти все повинности переводились на денежное обложение, а цены на сельскохозяйственные продукты искусственно удерживались на низком уровне: вывоз сырья и хлеба запрещался, а ввоз их в страну был свободен. Хотя к этому времени в некоторых районах (Нормандия, Пикардия, Иль-де-Франс и др.) стало развиваться капиталистическое фермерство. В основном французское сельское хозяйство — основная отрасль экономики — находилось в полнейшем упадке и оставалось феодальным.

Попытка вывести Францию из общеэкономического и финансового тупика, в котором она оказалась в XVIII в., была предпринята и обоснована в теории физиократов. Физиократы (маркиз Мирабо, Пьер де Ривьер и др.) выделились как своеобразная группа мыслителей-экономистов, по своей методологии и типу мышления примыкавшая к французским просветителям XVIII в. Подобно последним, физиократы — это, прежде всего, рационалисты и сторонники «естественного порядка». Красной нитью через всю теорию физиократов проходит идея экономической свободы (laisser faire), которую физиократы активно проповедуют.

Лозунг экономической свободы был сформулирован еще до физиократов маркизом д'Аржансоном (1694—1757), который принадлежал к французской аристократии и одно время был министром иностранных дел при Людовике XV. Будучи по своим убеждениям республиканцем и федералистом, к государству он предъявлял лишь следующие требования: «Хороший суд, подавление монополии, одинаковая для жителей защита, не изменяющиеся в своей ценности деньги». А все остальное должно быть предоставлено инициативе отдельных индивидумов.

Однако серьезное теоретическое обоснование этих идей с позиции просветительской философии дали физиократы. Именно они противопоставили меркантилистской концепции, как неестественной и неразумной, свою концепцию, отвечающую, по их мнению, требованиям разума и природы человека.

Основоположником физиократической системы по праву считается **Франсуа Кенэ.**

Методология Кенэ

Врач Кенэ подходит к обществу, как к живому организму, и различает в нем два состояния: здоровое, нормальное, и болезненное, ненормальное. Отсюда к обществу приме-

Франсуа Кенэ
(1694—1774)

Франсуа Кенэ родился в 1694 г. в семье землевладельца, рано лишился отца и, будучи предоставлен сам себе, занимался всевозможными науками. Гениальный самоучка, по образованию Кенэ был медиком и пользовался широкой популярностью среди аристократов. В 1734 г. он стал домашним врачом герцога Виллеруа. За годы работы у герцога он, занимаясь медицинской практикой, написал ряд серьезных работ по медицине и стал заметным авторитетом в этой области. Поэтому в 1749 г. маркиза де Помпадур попросила герцога уступить ей своего доктора, и Кенэ поселился в Версальском дворце и был назначен придворным врачом. Он сумел заслужить расположение Людовика XV, который в 1752 г. даровал ему дворянский титул.

Экономическими вопросами Кенэ начал заниматься в 1753—1756 гг., т. е. примерно в возрасте шестидесяти лет.

Им были написан целый ряд экономических статей, появившихся в знаменитой «Энциклопедии» Дидро: «Фермеры», «Зерно», «Население». В 1756 г. вышел основной труд Кенэ «Экономическая таблица».

Кенэ разработал целую систему мер для экономической политики. У него появились ученики и последователи, образовалась школа, которая проводила регулярные собрания (причем одни были только для просвещенных, для своих, другие — были открыты для всех). В общественных кругах одни смотрели на Кенэ как на мудреца, другие — как на главу секты. Всем своим образом жизни придворный врач представлял контраст легкомысленному, веселящемуся Версалю. Кенэ был человеком непоколебимых принципов, но с большой наклонностью к догматизму и доктринерству.

Франсуа Кенэ умер в 1774 г. за 15 лет до начала революции. Но в своих работах он предвосхитил многое из того, что было осуществлено революцией.

нимы гигиена и терапия; первая необходима, когда общество находится в состоянии равновесия; вторая — когда это равновесие нарушается. Применяя такой подход, Кенэ перенес исследование из сферы обращения, где все находится в неустойчивом состоянии, где бушует рыночная стихия и не просматривается «естественный порядок», в сферу производства. Причем рассматривалась не просто сфера производства, а такая, которая меньше других находится в зависимости от рынка, т. е. земледелие. Перенесение исследования в сферу производства — «крупнейшая заслуга Кенэ: за ним последовала вся классическая политическая экономия» (К. Маркс).

Естественный порядок, по Кенэ, не зависит от воли и сознания людей. Но общество может отклоняться от «естественного порядка», т. е. впасть в болезненное состояние. Вот в это время и должны «вступать в игру» сильные мира сего, в первую очередь просвещенные монархи. На них Кенэ возлагает роль учителей и врачей, которые призваны: 1) внедрять в сознание народа правильные понятия о «естественном порядке; 2) лечить общество, когда оно впадает в болезненное состояние, т. е. возвращать его к естественному порядку.

Кенэ возлагал большие надежды на Людовика XV, а затем, убедившись, что последний совсем не способен стать «просвещенным монархом», он пытался превратить в приверженца своих идей его наследника. Систему разделения властей он отвергал, хотя отводил определенное место и воле людей, т. е. их заинтересованности и активности.

Применяя идею «естественного порядка», Кенэ рисует «идеальную», с его точки зрения, структуру общества. Фундаментом этого общества должен быть класс фермеров, которые объявляются единственно производительным классом, а земледелие — единственно производительной отраслью хозяйства. Вторым классом являются собственники, т. е. духовенство, дворянство, король с его свитой и чиновники всех рангов. Третий класс — все прочие, занятые в других отраслях хозяйства. Этот класс он назвал «бесплодным» (sterile), так как он своим трудом, по его мнению, лишь прибавляет к стоимости земледельческих продуктов стоимость своих средств существования. Кенэ часто изоб-

ражает доход третьего класса как заработную плату, которую ему выплачивает производительный класс.

Таким образом, в физиократической системе Кенэ разделение труда на производительный и бесплодный определяется в зависимости от того, где труд применяется. Это распространяется и на наемный труд. Последний производителен только в земледелии и не производителен во всех остальных отраслях хозяйства. Следовательно, объединить всех наемных рабочих в один класс нельзя; сельскохозяйственные рабочие объединяются в один класс с фермерами, а промышленные рабочие — с предпринимателями. Везде, где Кенэ говорит о наемных рабочих, он относится к ним как к бедноте, т. е. филантропически, и требует от государства заботы о них.

Сохранить в обществе состояние равновесия, по убеждению Кенэ, может только свободная конкуренция, осуществление принципа «laisser faire». При свободной конкуренции, по его мнению, происходит эквивалентный обмен и наиболее правильно распределяются потребительные стоимости между всеми слоями общества. Только свободная конкуренция соответствует в физиократической системе «естественному порядку».

Учение Кенэ о «чистом продукте»

Центральным пунктом экономической системы Кенэ является учение о «чистом продукте». Он различает : 1) умножение или увеличение богатства (multiplication); 2) сложение суммы богатства (addition). Первое происходит в земледелии, второе — в остальных отраслях производства. По мнению Кенэ, в земледелии увеличивается сама материя, в остальных отраслях происходит лишь соединение уже существующих потребительных стоимостей, при этом масса их не только не увеличивается, но зачастую уменьшается (например, при переработке сырья в полуфабрикат). Такое различие между земледелием и другими отраслями, как утверждал лидер физиократизма, объясняется тем, что в земледелии работает сама природа.

Излишек вновь созданной продукции над издержками производства, т. е. над тем, что было израсходовано, явля-

ется «чистым продуктом». «Чистый продукт», по мнению Кенэ, получается лишь в крупном фермерском хозяйстве, которое он называет «крупной культурой (grande cultur). Но он не создается в мелком крестьянском хозяйстве, называемом им «малой культурой» (petite culture), т. е. он создается там, где есть наемный труд. При этом величину заработной платы Кенэ сводит (как и большинство классиков) к минимуму средств существования работника. Исходя из своего учения о «чистом продукте», лидер физиократизма осуществил анализ капитала, производительного и непроизводительного труда и т. д.

Кенэ о капитале

Признавая приоритетное значение землевладения по сравнению с другими отраслями производства, Кенэ считал действительным только тот капитал, который вложен в сельское хозяйство. Капитал в промышленности он считал бесплодным, так как он не создает «чистого продукта», а лишь возмещает издержки производства, включающие и вознаграждение за труд предпринимателя.

В центре внимания Кенэ — земледельческий капитал, в котором он различает две части: «ежегодные авансы» и «первоначальные авансы», которые авансируются на много лет и образуют фонд организации земледельческого хозяйства. В издержки производства ежегодные авансы входят полностью, а первоначальные — частично.

Для Кенэ капитал — это прежде всего вещество, материя, который он делит с точки зрения его воспроизводства. Оборотный капитал состоит из семян, пищи и других необходимых для работника средств существования, а основной капитал — из вещей, используемых для улучшения почвы.

При таком понимании капитала деньги, по Кенэ, выступали лишь средством обращения, приобретения капитала, но отнюдь не его формой. Таким образом, физиократическое понимание капитала представляло значительный прогресс по сравнению с меркантилистами: оно связано с определением его роли в производстве, где он доставляет «чистый продукт».

Анализ воспроизводства общественного капитала

Наиболее оригинальной в физиократической системе является попытка проанализировать воспроизводство всего общественного капитала. Эту гениальную попытку осуществил Кенэ, не имея здесь предшественников.

Воспроизводство и обращение всего общественного капитала Кенэ изобразил в своей знаменитой «Экономической таблице». В ней «бесчисленные индивидуальные акты обращения с самого начала объединяются в характерно-общественное массовое движение, — в обращение между крупными функционально-определенными экономическими классами общества» (К. Маркс). У Кенэ впервые в истории экономической науки мы встречаем попытку представить кругооборот общественного капитала в целом. Для этого он вводит ряд абстрактных допущений:

1) неизменность цен (таблица изображает естественный порядок, в котором происходит эквивалентный обмен);
2) простое воспроизводство;
3) абстрагирование от внешнего рынка;
4) отсутствие обмена внутри каждого класса.

Опираясь на эти вполне оправданные научные предпосылки, Кенэ началом кругооборота считал конец уборки урожая. Он исходил из предположения, что годовой земледельческий продукт по стоимости равнялся 5 млрд ливров (французская денежная единица времен физиократов), из них на 4 млрд продовольствия и на 1 млрд сырья. Эта товарная масса приводится в движение 2 млрд ливров (наличными деньгами).

Стоимость годового земледельческого продукта складывается из следующих частей:

1) стоимости в 2 млрд оборотного капитала («годовых авансов»);
2) стоимости в 1 млрд, составляющей процент изнашивания основного капитала («первичные авансы»);
3) стоимости в 3 млрд «чистого продукта».

Помимо того, у «бесплодного» класса имеется изделий на 2 млрд ливров.

К началу обращения деньги в количестве 2 млрд находятся уже у земельных собственников, получивших их от фермеров в виде арендной платы. Само обращение, состоящее из обращения товаров и обращения денег, распадается на пять актов:

1) земельные собственники (С) покупают у фермеров (Ф) на 1 млрд продовольствия, и, следовательно, совершается движение денег от С к Ф, а движение товаров от Ф к С;
2) земельные собственники покупают у промышленников (П) изделия на второй млрд.; деньги двигаются от С к П, а товары от П к С;
3) промышленники на полученный ими 1 млрд покупают у фермеров продовольствие; деньги передвигаются далее от П к Ф, а товары — наоборот, от Ф к П;
4) фермеры покупают у промышленников на 1 млрд изделий, состоящих из инструментов и других орудий труда; теперь деньги идут обратно от Ф к П, а товары — от П к Ф;
5) промышленники покупают у фермеров на этот же 1 млрд сырье; деньги вновь движутся от П к Ф, а товары — от Ф к П.

В результате перечисленных пяти актов обмена земельные собственники получили свой «чистый продукт», хотя часть последнего составляют промышленные изделия, эквивалентные по стоимости продовольственным продуктам, произведенным в земледелии. Промышленники получили взамен своей продукции сырье и продовольствие и могут

снова начинать свое производство. Фермеры получили нужные им орудия труда, т. е. они готовы к воспроизводству, кроме того, они получили обратно 2 млрд, которые должны снова отдать землевладельцам в качестве арендной платы.

Таким образом, Кенэ пришел к выводу, что процесс воспроизводства и реализации может бесперебойно совершаться только при соблюдении определенных пропорций в хозяйстве страны.

Если попытаться охарактеризовать таблицу Кенэ в современных экономических терминах, то ее можно считать первым опытом макроэкономического анализа, в котором центральное место занимает понятие о совокупном общественном продукте. «Экономическая таблица» — это первая в истории политэкономии макроэкономическая сетка товарных и денежных потоков материальных ценностей. Заложенные в ней идеи были воплощены много лет спустя в экономических моделях XX в.

ЗАДАНИЕ для самостоятельной работы

1) Объясните сущность меркантилизма.
2) У меркантилизма были этапы развития. Чем они отличались между собой?
3) Сравните тексты хрестоматии по Мэну и Посошкову. Какие можно увидеть национальные особенности русского и английского меркантилизма?
4) Какое место отводили меркантилисты промышленности и как они трактовали производительный труд?
5) Как соответствовали идеям меркантилизма реформы Петра I?
6) В чем физиократы продвинулись дальше меркантилистов в развитии экономической науки?
7) Какие новые выводы позволила сделать экономическая таблица Кенэ в области обращения и структуре общественного капитала?
8) Как понимали богатство меркантилисты и физиократы и почему у последних эта трактовка считается более глубокой?
9) Кто из известных экономистов XX в. реанимировал идеи меркантилистов?

ЛИТЕРАТУРА

1. **Агапова И. И.** История экономической мысли: Курс лекций. Гл 2. М.: ЭКМОС, 1998.
2. **Аникин А. В.** Юность науки. М., 1985. С. 34—49.
3. **Блауг М.** Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994. С. 9—21.
4. Всемирная история экономической мысли. Ч. 1. М., 1987. С. 378—414.
5. **Дроздов В. В.** Франсуа Кенэ. М.: Экономика, 1989.
6. История экономической мысли в России: Учебное пособие / Под ред. А. Н. Марковой. М., 1996. С. 18—28.
7. История экономических учений. Т. I. М., 1989. С. 48—55.
8. **Платонов Д. Н.** Иван Посошков. М.: Экономика, 1989.

Раздел II

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ В ПЕРИОД СТАНОВЛЕНИЯ ЗРЕЛОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Тема 3

ОСНОВНЫЕ ВОЗЗРЕНИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ КЛАССИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ

Классическая школа — это прогрессивное направление в истории мировой экономической мысли, возникшее в XVII в. в Англии, которая в то время была экономически наиболее развитой страной. Как известно, капиталистическое производство в Англии начало развиваться с середины XVI в. В XVII в. английский капитализм сделал значительный шаг вперед, вступая в стадию мануфактурного производства. Капитал все более подчинял себе цеховое ремесло. Кончалась эпоха первоначального накопления капитала, начинался период капиталистического производства.

В Англии политика меркантилизма способствовала одновременному развитию капитализма в промышленности и в сельском хозяйстве, что явилось одной из особенностей развития капиталистического производства в этой стране. Земельные собственники (лендлорды) сгоняли крестьян с земли посредством «огораживания» и захвата общинных земель. Громадные участки земли отводились под овцеводство, т. е. производство шерсти стало выгоднее производства зерна. Из-за массового обезземеливания крестьян образовалась огромная армия людей, лишенных средств производства и средств к существованию. Необходим был заключительный аккорд — юридическое закрепление личной свободы граждан, превращавшихся в наемных рабочих капиталистических мануфактур и фермерских хозяйств.

Центр тяжести экономических интересов буржуазии перемещается в сферу производства. Буржуазия все решительнее начинает требовать свободы хозяйственной дея-

тельности. Опираясь на обнищавшие крестьянские массы, плебейские элементы города, поддерживаемые новым обуржуазившимся дворянством, начинают бороться с феодальной властью и монархией. Узел противоречий в английском обществе затягивался все туже, пока его не разрубил меч революций, расчистивших путь капитализму.

В результате революций 1648 и 1688 гг. английская буржуазия добилась победы парламентского строя, а Англия превратилась в конституционную монархию. Революционные события в Англии создали новую политическую обстановку, решающую роль в политике стали играть экономические интересы буржуазии. Назойливая регламентация торговли и промышленности становилась ненужной. Окрепшая буржуазия стала меньше нуждаться в помощи и опеке, резко уменьшилась необходимость государственного вмешательства в экономическую жизнь. В этих условиях учение меркантилистов, господствовавшее несколько столетий, стало неактуальным. Рассеялись иллюзии, порожденные эпохой первоначального накопления капитала и прямой торговой эксплуатации отсталых стран. Требовался более глубокий анализ движения капиталистического производства, условий его развития. Нужно было определить экономическую роль труда, выяснить законы заработной платы, прибыли, процента, ренты и т. д. Эту миссию выполнила классическая школа. Ее задача состояла в том, «чтобы показать, каким образом богатство приобретается в рамках отношений буржуазного производства, сформулировать эти отношения в виде категорий и законов и доказать, что эти законы и категории гораздо удобнее для производства богатств, чем законы и категории феодального общества» (К. Маркс). Экономисты-классики внесли существенный вклад в развитие экономической науки. В отличие от меркантилистов, которые занимались описанием сферы обращения, представители классической школы изучали внутренние экономические связи капиталистического производства. «Замечу раз и навсегда, — указывал Маркс, — что под классической политической экономией понимаю всю политическую экономию, начиная с В. Петти, которая исследует внутренние зависимости буржуазных отношений производства».

Основы классической школы были заложены В. Петти, названным позже «отцом политэкономии». Наиболее фундаментальное развитие классическая политэкономия получила в трудах А. Смита и Д. Рикардо. А «завершителем» ее сейчас принято считать Дж. Ст. Милля.

У экономистов-классиков есть свои особенности, тем не менее можно определить общий характер этой школы, отметить ее основные черты:

1) Системный взгляд на экономику и создание цельного представления о ее структуре.
2) Рассмотрение капитализма как строя, в основе развития которого лежат «естественные законы», что предопределяет вневременной характер капиталистического производства.
3) Исследование сферы производства, а не сферы обращения. В классических теориях четко прослеживается так называемый «производственный подход» к анализу экономической деятельности.
4) Экономисты-классики пытались проникнуть в сущность исследуемых явлений, вскрыть их причинно-следственную зависимость. Для этих целей используется новый для того времени метод «научной абстракции».
5) Политэкономы-классики положили начало «трудовой теории стоимости», попытались выявить механизм ее формирования. Они установили, что стоимость товаров определяется трудом, необходимым для их производства.
6) Для классической школы характерны объективность и непредвзятость экономического исследования, вскрытие внутренних закономерностей капиталистического производства, невзирая на их неблагоприятные последствия или прямую угрозу буржуазному обществу.
7) Классики выступили проповедниками принципов «экономической свободы» (фритредерста), считая, что наилучшее сочетание интересов каждого и всех вместе достигается конкурентным механизмом свободного рынка. Они выступали ярыми противниками государственного вмешательства в экономику.

Родоначальником классической школы мировая экономическая мысль единодушно признает английского экономиста В. Петти. Перу этого «смелого мыслителя» принадлежат такие работы, как «Трактат о налогах и сборах» (1662), «Слово мудрым» (1664), «Политическая анатомия Ирландии» (1672), «Политическая арифметика» (1676) и «Разное о деньгах» (1682).

Теория Петти является своеобразным мостиком между меркантилизмом и классикой. Этим в известной степени определяется эволюция экономических взглядов Петти. В своих ранних работах Петти характеризует богатство с меркантилистских позиций, утверждая, что «богатство каждой страны заключается главным образом в той доле, которую она имеет во внешней торговле», а «производство таких товаров и ведение такой торговли, которые способствуют накоплению в стране золота, серебра, драгоценных камней и т. п., являются более выгодными, чем другие виды производства и торговли» (В. Петти. Экономические и статистические работы. М., 1940).

В своих работах «Трактат о налогах и сборах», «Слово мудрым» он развивал идеи активного торгового баланса, выступая сторонником государственного вмешательства в экономику. Однако уже тогда В. Петти считал, что это вмешательство должно способствовать развитию производства.

Чем больше Петти занимался изучением современной ему экономики Англии, которая бурно капитализировалась, тем дальше он отходил от меркантилистской концепции. В работе «Разное о деньгах» последние следы меркантилизма, встречающиеся так часто в других сочинениях Петти, полностью исчезли. В отличие от меркантилистов В. Петти начинает понимать, что богатство страны в производственных товарах, а не в количестве денег, добытых зачастую неэквивалентным обменом. Поэтому Петти переходит от «меркантилистского» анализа сферы обращения к «классическому» анализу сферы производства. Постепенно он приходит к выводу, что основа национального хозяйства — процесс производства, подчиненный своим внутренним законам развития. Будучи медиком, он трактовал экономический строй страны как своеобразный живой организм. Исследование анатомии этого строя признавалось первостепенной задачей, для решения которой уже не подходил

чисто описательный метод, успешно применяемый меркантилистами. Нужны были новые подходы, принципы и методы анализа, позволившие за обманчивой и изменчивой формой видеть суть экономических явлений, их фундаментальные основы. Понимая это, Петти создает противоположный меркантилистам, и в этом смысле «нетрадиционный», метод исследования, пытаясь объяснить хозяйственные процессы.

Методология В. Петти

Прежде всего, проникая в глубь экономических явлений, пытаясь объяснить их суть, он впервые и широко применил математику для экономического анализа. Вот как характеризовал свой новый метод сам Петти: «Вместо того, чтобы употреблять слова только в сравнительной и превосходной степени и прибегать к умозрительным аргументам, я вступил на путь выражения своих мнений на языке чисел, весов и мер, употребляя только аргументы, идущие от чувственного опыта, и рассматривая только причины, имеющие видимые основания в природе» (В. Петти. Экономические и статистические работы. М., 1940. С. 156). Он требовал точного наблюдения и подсчета экономических явлений. В «Трактате о налогах и сборах» есть характерная фраза, которую можно считать девизом всей теории Петти: «Первое, что необходимо сделать — это подсчитать...»

Математизация экономического анализа, увлечение так называемой «политической арифметикой» сделали Петти основателем статистики, однако этого не было достаточно для глубокого исследования капиталистического производства, его скрытой сущности.

Пытаясь найти тайные причины экономических явлений, Петти вводит в политэкономию новый метод — метод абстракции. Этот метод, как известно, был открыт философом Бэконом и в то время с большим успехом применялся философом Гоббсом. (Судьбе было угодно, чтобы именно в Париже у Гоббса Петти служил некоторое время секретарем.) Общение с Гоббсом имело большое значение для выработки мировоззрения Петти, освоения метода научной

абстракции и его последующего успешного применения в экономическом анализе. Абстрагируясь от внешней стороны экономических явлений, от их эмпирического описания, он пытался исследовать экономические законы, управляющие производством богатства. Поэтому предмет политической экономии, по Петти, это выяснение способов увеличения богатства, и в частности, количества денег в английском королевстве (в книге «Политическая экономия Ирландии»).

Вильям Петти
(1628—1686)

Вильям Петти — пионер трудовой теории стоимости — сын мелкого ремесленника. Двадцати лет он поступил юнгой на корабль и некоторое время служил во флоте. Собрав немного средств, Петти в 1643 г. в самый разгар гражданской войны поехал в Нидерланды, где стал изучать медицину. В 1645 г. он переселился во Францию и в Париже продолжил свои занятия медициной и анатомией.

В Париже Петти близко сошелся с философом Гоббсом, проживавшим там в качестве эмигранта. Эта дружба имела большое влияние на выработку мировоззрения и научной методологии Петти. Помимо медицины и анатомии Петти изучал математику, которая научила его «рассуждать лишь в терминах чисел, веса и мер», и ряд других наук. Он успешно занимался также музыкой. Разносторонность знаний и талантов препятствовала ему в выборе определенного вида деятельности. Притом его тянуло не только в «храм науки», но и в «храм Мамоны» — жажда богатства соперничала с жаждой знаний.

Вернувшись по окончании учения в Англию, Петти намеревался стать изобретателем. Он изобрел копировальную машину и добился патента на нее. Изобретение не принесло ему тех денежных выгод, которых он ожидал. Петти принялся за врачебную практику и одновременно стал читать лекции по медицине при Оксфордском университете, где вскоре получил звание профессора.

Наиболее важным событием в жизни Петти было назначение его врачом при ирландской армии. Он стал лейб-медиком Генри Кромвеля (сына Оливера Кромвеля). Это открыло Петти широкое поле деятельности в качестве политика и экономиста и дало ему большие возможности обогащения. В результате конфискации ирландских земель появилось около 30 тыс. новоиспеченных английских помещиков. Одним из них был и Вильям Петти.

Как политический деятель Петти не отличался особой принципиальностью. Он был близок к наместнику Ирландии Генри Кромвелю, а во время реставрации не менее ревностно и, конечно, не безвозмездно служил династии Стюартов. От реставраторов он получил звание пэра Англии.

Применение нового метода позволило В. Петти сделать ряд научных открытий в области политэкономии. Прежде всего это касается теории стоимости.

Теория стоимости В. Петти

В своих работах Петти закладывает своеобразный «фундамент» трудовой теории стоимости. В центре внимания у него аристотелевская идея сравнимости и соизмеримости товаров в процессе обмена. Мучаясь «аристотелевским вопросом», Петти пытается ответить на него, проникая в сущность рыночных отношений. Он различает 2 вида цены:

1) естественная цена;
2) рыночная или политическая.

У Петти впервые в истории науки намечается определение понятия стоимости, которую он называет «естественной ценой». «Политическая цена» — это не что иное, как сама цена или денежное выражение стоимости. Предметом исследования Петти является «естественная цена», или стоимость. Задаваясь вопросом, чем она определяется, он отвечает: «Если кто-нибудь может добыть из перуанской почвы и доставить в Лондон одну унцию серебра и в то же время, в течение которого он в состоянии произвести один бушель хлеба, то первая представляет собой естественную цену другого. Если же благодаря новым более богатым копям, он окажется в состоянии также легко добывать две унции серебра, как прежде одну, то хлеб будет также дешев при цене 10 шиллингов за бушель, как прежде был при цене в 5 шиллингов...» Из этой известной фразы Петти вытекают 2 вывода:

1) «естественная цена» товара, или его стоимость, определяется количеством труда, затраченного на его производство;
2) величина стоимости товара изменяется обратно пропорционально изменению производительности труда.

Через два столетия Маркс напишет о том, что Петти дал «вполне ясный и правильный анализ величины стоимости товаров» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 20. С. 24).

Анализируя теорию стоимости Петти, можно выделить следующие ее особенности:

1) определяя стоимость трудом, Петти в своей теории преодолевает меркантилистское представление, что источником стоимости, а следовательно, и богатства является сфера обращения;
2) Петти смешивает стоимость с меновой стоимостью, сводя последнюю к ее законченной форме, т. е. к деньгам, поэтому с самого начала не отличает стоимость от цены;
3) не разграничивает понятия «потребительная стоимость» и «стоимость», считая, что в создании последней участвует не только труд, но и земля. Петти заявляет, что «труд — отец богатства, а земля — его мать...» Стремясь найти уравнение между землей и трудом, он пытается свести стоимость к одному из этих факторов.

По мнению Петти, доля земли и доля труда «выражены в количестве дневных пищевых пайков». Он пишет: «Обычным масштабом стоимости является среднее дневное пропитание взрослого человека, а не его дневной труд, ... поэтому я определил бы стоимость ирландской хижины числом дневных пайков, потребляемых строителями при ее возведении». Пример с ирландской хижиной показывает, что величину стоимости Петти определяет не трудом, а заработной платой за него. Поэтому в тесной связи с теорией стоимости Петти развивает теорию заработной платы.

Теория заработной платы В. Петти

Изучая процесс производства, Петти не мог не видеть, что его значительная часть уже ведется капиталистическими методами с применением наемного труда. Как добросовестный ученый-экономист, он неизбежно должен был прийти к выводу о том, что *прибавочный продукт* производится рабочим не столько для себя, сколько для владельцев земли и капитала. Об этом свидетельствуют его соображения о зарплате. Заработная плата, по мнению Петти, должна сводиться к стоимости минимума средств существования. По разъяснению Петти, чтобы работника заставить трудиться больше, чем нужно для производства «средств к жизни», ему нужно платить меньше того, чем он создает. Он

пишет: «Закон должен был бы обеспечивать рабочему только средства к жизни, потому что если ему позволяют получать вдвое больше, то он работает вдвое меньше, чем он мог бы и стал работать...». Фактически Петти приходит к выводу, что заработная плата представляет собой только часть стоимости продукта труда рабочего. Развивая дальше свои экономические рассуждения, он констатирует, что если из стоимости земледельческого продукта вычесть издержки производства, то остаток образует ренту.

Теория ренты В. Петти

В XVII в. земля все еще остается основным объектом приложения человеческого труда. В своей теории Петти пытается «объяснить таинственную природу как денежной ренты, называемой процентом, так и ренты с земель и домов». Прибыль как самостоятельная экономическая категория Петти неизвестна.

Петти предполагает, что некто занимается производством зерна. Часть произведенного им продукта вновь пойдет на семена, часть будет потрачена на удовлетворение собственных потребностей, а «остаток хлеба составляет естественную и истинную земельную ренту». (Эта последняя часть соответствует введенному Марксом понятию прибавочной стоимости.) В теории Петти земельная рента выступает как всеобщая форма прибавочной стоимости, так как рентой он считает весь излишек над издержками производства. Петти различает земельную и денежную ренту, под которой он фактически понимает процент. Процент он выводит из земельной ренты. Ход его рассуждений следующий: владелец денег может купить землю и получать ренту. Но может и не покупать землю, а положить деньги в банк. Следовательно, владелец денег является потенциальным владельцем земли и должен получать доход, как и последний. То есть он оправдывает получение процента и выступает против его государственного регулирования. Норма процента, по мнению Петти, должна определяться нормой ренты, т. е. отношением ренты к цене земли.

$$X = \frac{R}{pn} \times 100,$$

где X — цена земли, R — годовая рента, pn — процент.

Определение нормы процента поставило его в затруднительное положение: надо было определить цену земли. Цена земли, как верно замечает Петти, отлична от цены обычного товара, так как земля не есть продукт человеческого труда. Но так как земля доставляет ренту, то продажа земли есть не что иное, как продажа определенного дохода. Продавец земли, рассуждает Петти, это лицо, которое имеет право на получение ежегодной ренты. В связи с этим возникает вопрос: как определить число годичных рент, образующих цену земли?

В поисках ответа Петти дал чисто эмпирическое, но довольно оригинальное решение вопроса. Он видел, что в то время цена земли в Англии была примерно в 21 раз больше суммы годичной ренты, и поэтому умножал последнюю на 21. Пытаясь найти дополнительное объяснение выбору этой несколько «картежной» цифры, он ссылался на таблицу смертности Граунта, согласно которой три поколения (дед 50 лет, сын 28 лет и внук 7 лет) могли прожить вместе 21 год. Для человека, по мнению Петти, представляет интерес купить лишь несколько годичных рент, так как «немногие имеют основание заботиться о более отдаленном потомстве».

Таким образом, В. Петти явился первым буржуазным экономистом, выдвинувшим трудовую теорию стоимости. На ее основе он объяснял цену товара, заработную плату, ренту, цену земли. Познавая экономические законы развития производства, Петти рассматривал их как «законы природы», т. е. считал их отражением вечных, естественных условий жизни. Наличие же элементов меркантилизма в экономических взглядах Петти объясняется недостаточной капитализацией, незрелостью экономики Англии того времени.

Экономическая система Адама Смита

В истории мировой экономической мысли особенное место занимает А. Смит. В результате его исследований политическая экономия стала наукой, системой экономи-

ческих знаний. «Политическая экономия развилась в трудах Смита в одно целое... Впервые политэкономия как наука приобрела свои конкретные очертания, свои границы» (К. Маркс).

Ко времени Смита Англия уже утратила свой аграрный характер и стала промышленной страной. Так называемое «первоначальное накопление капитала» сделало свое дело, уступив место капиталистическому накоплению. Для английского капитализма XVIII в. — это прежде всего мануфактурный период, подготовка условий для промышленно-

Адам Смит
(1723—1790)

Адам Смит родился в маленьком шотландском городке Киркальди. Отец его, таможенный чиновник, умер за несколько месяцев до рождения сына. В возрасте четырнадцати лет Смит поступает в Глазговский университет, где изучает математику и натурфилософию. Затем он продолжает свое образование в престижном Оксфордском университете.

В 1748 г. Смит прибыл в Эдинбург, где стал читать публичные лекции по риторике и литературе. В 1751 г. Глазговский университет пригласил его возглавить кафедру логики. А четыре года спустя он занял в том же университете кафедру нравственной философии. В 1759 г. появилась работа Смита «Теория нравственных чувств», принесшая автору большую известность.

Пребывание Смита в Глазго продолжалось до 1764 г. и было для него чрезвычайно плодотворно. Именно в Глазго с 40-х годов XVIII в. существовал первый в мире, как полагают, клуб политической экономии, в деятельности которого Смит принимал самое активное участие.

В 1764 г. Смит отказывается от профессорской деятельности и становится воспитателем английского аристократа герцога Беркли.

После трехлетней деятельности в качестве воспитателя и путешествий по Европе Смит возвратился на родину в Киркальди и в полном уединении продолжил работу над своим главным произведением, которое он начал писать еще во Франции. Многолетний труд завершился появлением в 1776 г. книги «Исследование о природе и причинах богатства народов», переиздававшейся только при жизни Смита пять раз.

Смит был одним из образованнейших людей своего времени. Он обладал энциклопедическими познаниями по разнообразнейшим отраслям науки. Смит общался со многими выдающимися людьми своего времени, такими как Дж. Уатт (изобретатель паровой машины), Юм (философ). Особое значение для него имело близкое знакомство с физиократами Ф. Кенэ и Ж. Тюрго.

Смит умер в 1790 г. и похоронен на маленьком кладбище в самом центре Эдинбурга.

го переворота. В своей теории Смит восхваляет мануфактурное разделение труда как фактор повышения его производительности. В этом смысле К. Маркс правомерно называл его «экономистом мануфактурного периода». Развитие капитализма в XVIII в. в Англии получило новый мощный толчок в связи с резким усилением процесса «огораживания», вызванного ростом промышленных центров и повышением спроса на сельскохозяйственную продукцию, в особенности на шерсть. «Огораживание» в XVIII в. было санкционировано английским парламентом и приняло огромные масштабы. Оно создало благоприятные условия для расширения внутреннего рынка, а следовательно, для развития промышленности, которое происходило уже быстрее, чем развитие сельского хозяйства.

Экспансия английской промышленности получила столь широкий размах, что уже не нуждалась в регламентации торговли и политической опеке со стороны государства. Что же касается производства, то его регламентация лишь тормозила технический прогресс, ускорение которого было объективным требованием времени. Тем не менее развитие промышленности в Англии постоянно наталкивалось на сохранившиеся остатки различных регламентаций и продолжавшую существовать политику протекционизма.

Промышленная буржуазия, заинтересованная в техническом прогрессе, все решительнее добивалась обеспечения свободы хозяйственной деятельности, отстаивая лозунг «laisser faire», выдвинутый физиократами. Кроме того, политика фритредерства (от англ. free trade — свободная торговля) отвечала экономическим интересам английской буржуазии на стадии фабричного капитализма, так как помогала решать проблему сырья и продовольствия, сбыта товаров путем торговой эксплуатации целых стран.

С теоретическим обоснованием экономического либерализма, политики фритредерства выступил во второй половине XVIII в. Смит — «звезда» первой величины английской классической политэкономии. Свое экономическое учение он изложил в книге «Исследование о природе и причинах богатства народов», которое было опубликовано в 1776 г. Благодаря этой работе имя Смита стало широко известно не только в Англии, но и во всей Европе. Даже в далекой России каждый образованный человек считал сво-

им долгом прочитать «Богатство народов» Смита. А. С. Пушкин, характеризуя Евгения Онегина, очень кратко, но блестяще изложил различие взглядов между Смитом и меркантилистами:

Бранил Гомера, Феокрита;
Зато читал Адама Смита
И был глубокий эконом,
То есть умел судить о том,
Как государство богатеет,
И чем живет, и почему
Не нужно золота ему,
Когда простой продукт *имеет.*
Отец понять его не мог
И земли отдавал в залог.

В «Исследовании о природе и причинах богатства народов» Смит обобщил столетнее развитие политической экономии начиная с Петти. Работа состоит из пяти частей (книг):

1) теория стоимости и распределения доходов;
2) капитал и его накопление;
3) очерк экономической истории Западной Европы;
4) критика меркантилизма и изложение взглядов на экономическую политику;
5) финансы государства.

В основу своей экономической системы он положил «новую методологию», которая впоследствии придала неповторимое своеобразие и противоречивость его теории.

Методология А. Смита

Мировоззрение А. Смита в основном являлось материалистическим. Об этом свидетельствуют его поиски объективных законов экономики, научный анализ ее явлений. В своем учении он опирался на теорию «естественного права», которая признавала объективный характер экономических законов капитализма, рассматривала их в качестве основы государственных законов, но считала их тождественными законам человеческой природы. В силу этого

буржуазный строй выступал как вечный естественный способ развития производства.

Исходя из теории «естественного порядка», Смит выдвигает идею так называемой «невидимой руки», которая управляет сложной хозяйственной деятельностью людей. Экономическая жизнь, по А. Смиту, подчинена объективным законам, которые действуют независимо от воли и сознания ее участников. Он выступил с идеей «естественной гармонии» (своеобразного равновесия), которая устанавливается в экономике стихийно, при отсутствии государственного вмешательства. Смит — сторонник полной экономической свободы хозяйственной жизни согласно ее внутренним закономерностям. Поэтому его имя впоследствии стало своеобразным символом экономического либерализма.

Материализм Смита отличался механистическим характером. Общество А. Смит характеризовал как простую сумму, совокупность индивидов, которым от природы присущ эгоизм. По его мнению, каждый человек, преследующий свой собственный эгоистический интерес и руководимый им, на деле помогает всему обществу, так как через реализацию своего интереса увеличивает «богатство нации». Анализ общества и общественных отношений базируется у Смита на анализе индивида, его эгоистической природы, его интересов. «Всякий, предлагающий другому сделку какого-либо рода, — пишет А. Смит, — предлагает сделать именно это. Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что мне нужно, — таков смысл всякого подобного предложения. Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму, и никогда не говорим им о наших нуждах, а об их выгодах».

Смит считает, что единственной рациональной формой взаимного оказания услуг в обществе является обмен. Исходя из этого, он делает вывод, что обмен — это явление естественное, т. е. обусловлен природой человека.

Продолжая традицию Петти, Смит стремился проникнуть во внутреннюю физиологию буржуазного общества, проанализировать сущность экономических явлений. Для этого он использовал метод логической абстракции, позво-

ляющий проследить внутреннюю связь экономических категорий, раскрыть структуру экономической системы. Но не менее важной задачей политэкономии Смит считал необходимость показать конкретную картину экономической жизни, изобразить внешнюю связь явлений в том виде, в каком она выступает под влиянием конкуренции. Идя вторым путем, Смит занимается простым описанием экономических явлений, выдавая видимость за их сущность. «Оба эти способа понимания... у Смита не только преспокойно уживаются один подле другого, но и переплетаются друг с другом и постоянно друг другу противоречат» (К. Маркс).

Двойственность методологии Смита является причиной явной «неоднозначности» его экономической теории, наличия в ней ряда противоречий. Исходный пункт исследования Смита — это проблема разделения труда, которой посвящены самые блестящие страницы его книги.

Теория разделения труда А. Смита

Отправным пунктом в теории А. Смита является производство, основанное на разделении труда. Он отвергает меркантилистское отождествление богатства с деньгами. Богатство народов, его умножение, по мнению Смита, зависит от развития разделения труда. С разделением труда неразрывно связана и его производительность. Смит подробно выясняет значение разделения труда для повышения его производительности. Он отмечал, что разделение труда повышает производительность тремя способами: во-первых, оно способствует возрастанию искусности и ловкости работников; во-вторых, экономит время, требующееся при переходе от одного вида работы к другому; в-третьих, разделение труда способствует изобретению машин и внедрению их в производство.

Исходя из разделения труда, Смит провозглашает источником богатства труд. Причем в отличие от физиократов он подчеркивает, что всякий труд, независимо от того, в какой отрасли он затрачен, создает стоимость, а следовательно, и богатство. «После того, как особые формы реального труда: земледелие, мануфактура, мореплавание, торговля и т. д. поочередно объявлялись истинными источниками богат-

ства, Адам Смит провозгласил труд вообще, и притом в общественно-совокупном виде, в качестве разделения труда, единственным источником богатства» (К. Маркс). Разделение труда, по мнению Смита, ускоряя рост богатства, является важнейшим фактором развития человеческого общества. При этом автор «Богатства народов» отождествлял разделение труда в обществе и внутри мануфактуры, рассматривая общество как огромную мануфактуру. При разделении труда каждый производитель становится торговцем, а общество представляет собой своеобразный «торгово-трудовой союз». Для облегчения существования и успешного функционирования этого «союза» существуют в обществе деньги, анализ которых у Смита неразрывно связан с исследованием разделения труда, которое предвосхищает анализ товара.

Заслуга Смита заключается в том, что он развивает взгляд на деньги как на товар и подробно выясняет их стихийное возникновение в результате развития товарного обращения. Признавая, что деньги — это товар, имеющий стоимость, он не объясняет, почему определенный товар на определенном этапе исторического развития превращается во «всеобщий эквивалент», т. е. деньги. Затрагивая проблему происхождения денег, А. Смит связывает их возникновение с необходимостью облегчения простого товарообмена, с его «техническим оснащением», что делает обмен удобным. Таким образом, он сводил деньги к удобству.

В теории Смита деньги — это прежде всего средство обращения. Остальные функции денег он рассматривал как частные случаи этой основной функции. Поэтому он оправдывал замену золота и серебра бумажными деньгами. Бумажные деньги должны выпускаться банками в определенных, строго ограниченных количествах. Так как в противном случае они будут переполнять каналы обращения и обесцениваться. Смит выделял кредитные деньги и считал, что их эмиссия способствует росту производства. Это в целом соответствовало его производственному подходу, в соответствии с которым за кредитом сохранялась подчиненная роль.

Теория стоимости А. Смита

А. Смит внес значительный вклад в развитие теории стоимости. Он признавал только товарную форму продукта труда и считал ее единственно возможной. Исходя из этого, общественное производство всегда выступает как товарное производство, существующее у Смита в двух формах: простое и капиталистическое. Отталкиваясь в своих рассуждениях от простого товарного хозяйства, он исследует природу товара и указывает на два его свойства:

1) полезность;
2) «возможность приобретения других предметов».

Первое свойство Смит называет потребительной стоимостью, второе — меновой стоимостью. Он ставит перед собой задачу выяснить закон, определяющий меновую стоимость товаров. Автор «Богатства народов» считает, что единственным источником и конечным мерилом стоимости являются затраты труда, которые в среднем необходимы обществу. Он отмечал, что квалифицированный труд создает в единицу времени больше стоимости, выдвинув идею редукции труда, т. е. сведения более сложного труда к простому посредством коэффициентов.

Смит, продолжая анализировать простое товарное производство, утверждает, что стоимость товара можно определять не только затраченным, но и покупаемым трудом. Производитель товара, по мнению Смита, покупает при обмене своего товара на другой товар равное количество труда. То есть он дает вторую трактовку стоимости товара, определяя ее покупательным трудом («стоимостью труда»). Определение стоимости покупаемым трудом, как утверждает Смит, не противоречит его первому определению стоимости, так как обмениваются товары, в которых воплощено одинаковое количество труда.

От простого товарного хозяйства Смит переходит к анализу капиталистического общества и свойственных этому обществу отношений. При капитализме появляется наемный труд, который разрушает тождество между количеством затрачиваемого и покупаемого труда. Капиталист обменивает меньшее количество труда, овеществленного в товаре, на большее количество живого труда, который может затратить рабочий. Поэтому Смит заключает, что заработная

плата и прибыль — это та часть стоимости, которую рабочие прибавляют к сырому материалу. То есть, развивая идею определения стоимости затраченным трудом, он конкретизирует ее, указывая, что это труд наемного рабочего.

Анализируя отношения между капиталистом и рабочим, Смит увидел нарушение закона стоимости, так как предприниматель выплачивает рабочему в виде заработной платы лишь часть стоимости, которую последний создает своим трудом. Другую часть созданной стоимости капиталист присваивает в виде прибыли. Исходя из этого, Смит заключает, что закон эквивалентного обмена действует только в простом товарном хозяйстве («первобытном состоянии общества», по терминологии А. Смита). При переходе к капитализму, по его мнению, «стоимость, которую рабочие прибавляют к стоимости материалов» распадается на доходы: заработную плату, прибыль и ренту. Смит подчеркивал, что «заработная плата, прибыль и рента являются тремя первоначальными источниками всякого дохода, равно как и всякой меновой стоимости».

Таким образом, в условиях капиталистического хозяйства стоимость, во-первых, определяется затраченным наемным рабочим трудом, а во-вторых, она складывается из доходов. Тем самым к двум первым определениям стоимости он добавляет еще два. Маркс отмечал, что мы находим у Смита «четыре резко противоположных взгляда на стоимость, которые мирно располагаются у него рядом или переплетаются друг с другом».

Учение о доходах

Смит провел четкую классификацию доходов при капитализме. Как известно, меркантилисты доход сводили к торговой прибыли, физиократы различали два вида дохода: земельную ренту и заработную плату. Смит выделил три формы дохода: заработную плату, которую получают рабочие, прибыль, присваиваемую капиталистами, и ренту, которая достается землевладельцам. Смит определял существование в обществе различных слоев и групп и подчеркивал, что основные классы получают так называемые первичные доходы, а доходы всех остальных являются вторичными, т. е. перераспределенными.

Смит исследует каждую форму дохода в отдельности, начиная с заработной платы. Заработную плату он определил как естественное вознаграждение за труд, как форму трудового дохода (в отличие от прибыли и ренты). Он был убежден, что зарплата существовала везде и всегда, и в «первобытном обществе», и при капитализме. Различие между доходом простого товаропроизводителя и зарплатой наемного рабочего он сводил к чисто количественной разнице. «Зарплата» в простом товарном производстве равна всему продукту труда работника, а при капитализме она является лишь частью стоимости, созданной наемным рабочим.

Продолжая наблюдать и описывать отношения между капиталистами и рабочими, Смит отметил схожесть сделки, заключаемой ими на рынке труда, с куплей-продажей товара. Это привело его к мысли, что зарплата представляет собой плату за труд. По его мнению, труд рабочего является таким же товаром, как и любой другой. А такое понятие, как рабочая сила (способность к труду), Смиту не известно. Несмотря на это, цена труда в его теории определяется стоимостью средств существования, необходимых рабочему для жизни и воспитания детей. Более того, Смит попытался описать механизм колебания зарплаты, подчеркивая, что низшей ее границей является физический прожиточный минимум, ниже которого цена труда не должна опускаться. Заслуга Смита заключалась в том, что анализ заработной платы он проводил в тесной связи с уровнем богатства и народонаселения каждой страны. Чем выше благосостояние страны, тем больше величина зарплаты, что, естественно, влияет на рождаемость и, тем самым, на предложение рабочей силы. Исходя из этого, Смит приходит к выводу, что непосредственной причиной изменений зарплаты являются колебания спроса и предложения на рынке труда.

Автор «Богатства народов» выступал против всяких воздействий со стороны государства на уровень заработной платы, считая, что ее колебания подчиняются объективным процессам рыночного механизма.

Очень важное значение в смитовском исследовании заработной платы занимает доказательство того, что ее рост содействует экономическому прогрессу общества. Смит был категорически против утверждения о том, что «ни одно общество не может быть признано счастливым, если зна-

чительная его часть бедна и несчастна. Да кроме того, простая справедливость требует, чтобы люди, которые кормят, одевают и строят жилища для всего народа, получали такую долю продуктов своего собственного труда, чтобы сами могли иметь сносные средства существования».

Выступая против нищеты рабочих и проявляя чувство сострадания к ним, Смит считал, что действительным двигателем общественного прогресса являются капиталисты-предприниматели. Своей деятельностью они способствуют увеличению богатства нации и за это получают вознаграждение в форме прибыли. У А. Смита прослеживается четкий исторический подход к анализу прибыли, он утверждает, что она возникает лишь с появлением капитала и наемного труда («в доадамовы времена» прибыли не было). Он определяет прибыль как вычет из продукта труда рабочего. Исходя из своей трудовой теории стоимости, Смит представляет прибыль как разницу между созданной стоимостью и заработной платой. Но постоянно преследующая его двойственность «не дает ему покоя», и он пытается связать прибыль с трудовым доходом. В данном случае прибыль выступает как вознаграждение функционирующего капиталиста за его трудовые усилия по управлению предприятием. Прибыль уже фигурирует у него как часть издержек производства, вытекающая из услуг предпринимателя.

Низкий уровень нормы прибыли и процента Смит характеризовал как показатель «здоровья нации», высокого уровня ее экономического развития. Однако тенденцию нормы прибыли к понижению он объяснял не ростом органического строения капитала, а избытком капиталов в богатых странах и ростом конкуренции между ними.

В своей работе Смит излагает также различные варианты происхождения и третьей формы первоначальных доходов, а именно — земельной ренты. В одном случае доход земельного собственника он определял как вычет из продукта труда рабочего, в другом рента объяснялась продажей сельскохозяйственных продуктов по монопольной цене. Кроме того, можно встретить изображение ренты в духе физиократов — как результата особой физической производительности земли. Учение Смита о земельной ренте противоречиво и представляет собой симбиоз различных вариантов и подходов к этой проблеме.

Учение о производительном и непроизводительном труде

Проблема производительного и непроизводительного труда, исследованная Смитом, является очень важной вехой в истории экономической науки. В отличие от своих предшественников, Смит обратил внимание на особенность производительного труда при капитализме, однозначно связывая его с производством прибыли. Он подчеркивал, что главное различие между производительным и непроизводительным трудом заключается в том, что первый обменивается на капитал, а второй — на доход, т. е. не приносит прибыли. У Смита есть и другой вариант решения этой проблемы. В своей теории он утверждал, что производительный труд фиксируется в товаре, а оказывающий услуги труд объявлялся непроизводительным. Более того, непроизводительной объявлялась вся сфера нематериального производства, включая государственный аппарат. Смит заявлял, что доходы государства почти полностью расходуются на содержание непроизводительных элементов.

Учение о капитале и воспроизводстве. Догма Смита

Смит в своей теории особое внимание уделяет анализу капитала. Он отождествляет капитал со средствами производства. Несмотря на такой «натуралистический подход», капитал у Смита появляется лишь на определенной стадии развития человеческого общества. Он считает, что эта категория не существует в простом товарном хозяйстве. Капитал появляется в результате первоначального накопления, которое Смит связывает с трудолюбием и бережливостью отдельных людей.

В «Богатстве народов» мы сталкиваемся с категориями основного и оборотного капитала, которые именно Смит вводит в научный оборот. Он впервые применил эти категории ко всему функционирующему капиталу, независимо от его отраслевого применения. Под основным капиталом Смит понимал капитал, который приносит прибыль без

обращения, т. е. не переходя от одного владельца к другому. К нему он относил: машины и орудия труда, здания и сооружения, земли, а также трудовые навыки и способности членов общества. По Смиту, основной капитал вообще не обращается.

Оборотный капитал, согласно его теории, это товарный и денежный капитал, который непрерывно находится в обращении. К оборотному капиталу Смит относил продовольствие, материалы и готовые изделия, а также деньги, необходимые для обращения. Оборотный капитал приносит прибыль путем «последовательных обменов», постоянно меняя владельцев. Деление общественного капитала на постоянный и переменный («С» и «V» по терминологии Маркса) отсутствовало в теории Смита, хотя он применял его при исследовании индивидуального капитала.

Смит признавал, что в стоимости отдельного товара содержится стоимость потребленных средств производства. Но в движении общественного капитала он не мог отделить капитал от дохода и рассуждал следующим образом: что является капиталом для одной отрасли, служит доходом для другой. От одной отрасли производства он отсылает к другой, а от другой к третьей и т. д. Схематически это рассуждение можно изобразить следующим образом:

В результате он приходит к выводу, что цена всего годового товарного продукта общества разлагается на доходы (v + m), т. е. не содержит в себе стоимости потребленных средств производства (c). Таким образом в политической экономии появилась так называемая «догма Смита», т. е. потеря основного капитала в стоимости товара. В связи с этим Смит считал, что расширенное воспроизводство означает увеличение только переменного капитала, следовательно, оно сопровождается пропорциональным ростом лично-

го потребления и поэтому может совершаться беспредельно. Анализируя общественное воспроизводство, Смит уступает Ф. Кенэ по уровню теоретического обобщения и выводов, к которым он приходит.

Несмотря на наличие в теории А. Смита ряда «слабых мест», противоречий, «логических ловушек» и т. п., он внес большой вклад в развитие классической буржуазной политэкономии. Исследователи «Богатства народов» А. Смита открывают все новые и новые грани учения этого гениального мыслителя-экономиста. Его популярность не уменьшается с годами. Он по-прежнему притягивает к себе умы всех тех, кто пытается разобраться в сложном лабиринте современной экономики.

Экономическое учение Рикардо

Д. Рикардо — выдающийся представитель английской классической политэкономии периода промышленного переворота. Как известно, промышленный переворот в Англии захватил период с 60-х гг. XVIII в. и продолжался в течение первых десятилетий XIX в. Промышленный переворот, который привел к массовому внедрению машин в производство, не только способствовал резкому росту производительности труда, но и более рельефному проявлению производственных отношений капиталистического производства. Кроме того, он обнажил его социально-экономические проблемы и противоречия. Все это нашло свое отражение в теории Рикардо, которую он изложил в своем основном труде «Начала политической экономии и налогового обложения», опубликованной в 1817 г.

В этой работе Рикардо выступил с дальнейшим обоснованием политики экономического либерализма, которую отстаивал Смит. При этом он подверг научной критике ошибки своего великого предшественника, сформулировав серию экономических законов, которые вошли в сокровищницу политической экономии.

Методология Рикардо

Среди всех представителей классической школы Рикардо выделяется прежде всего тем, что он наиболее последовательно применял метод научной абстракции. В результате он осуществил более глубокий по сравнению со своими предшественниками анализ экономических явлений и процессов. Рикардо абстрагируется от всего, что затемняет внутренние зависимости капиталистического производства.

Будучи по своему мировоззрению материалистом, Рикардо выступил как «экономист производства». Именно с по-

Давид Рикардо
(1772—1823)

Давид Рикардо — сын богатого биржевого маклера. Еще подростком он разошелся со своим отцом, оставил родительский дом, но, использовав отцовские биржевые связи, сумел достаточно быстро нажить большое состояние. (Его богатство оценивали в 30 млн ф. ст.) Но Рикардо тянуло не только к созданию богатства, но и к науке. Он серьезно изучал математику, физику, химию, геологию и т. п. В 1807 г. он становится одним из учредителей существующего и поныне Геологического общества, сближается с виднейшими представителями науки.

Как экономист Рикардо дебютировал в качестве теоретика денежного обращения. Первую свою экономическую работу он опубликовал в 1809 г. в виде анонимного памфлета под названием «Цена золота». В этой статье он закладывает основу своей количественной теории денег. На эту же тему в 1811 г. появляется его «Ответ на практические замечания Бозанкета», а в 1816 г. — «Проект экономического и прочего денежного обращения». Все эти работы принесли Рикардо известность знатока и теоретика денежного обращения.

В 1817 г. появляется главный труд Рикардо — «Начала политической экономии и налогообложения». В трудах Рикардо, хотя он и считал капитализм лучшим и вечным строем, прослеживается социальный пессимизм, возможно под влиянием Мальтуса, с которым он переписывался и полемизировал. Современник Байрона, Оуэна, сторонник философии Бентама (утилитаризма), Рикардо выдерживал последовательную политическую ориентацию в соответствии со своими теоретическими установками. Защищая интересы промышленной буржуазии, в 1819 г. он был избран в парламент и активно боролся за парламентскую реформацию, за свободу торговли, за уничтожение хлебных законов и т. п. Он примкнул к наиболее радикальной группе оппозиции торийскому правительству. Жизнь Рикардо нелепо оборвалась в самом расцвете сил и таланта. Он умер в 1823 г. от воспаления среднего уха.

зиций производственного подхода он глубоко проник в физиологию буржуазного общества и через анализ производства попытался проанализировать все его отношения.

В отличие от Смита, Рикардо не различает простого и капиталистического товарного хозяйства. Капитализм, по его убеждению, это единственно возможная форма производства. Развитие экономики капитализма он рассматривал как стихийный процесс, в основе которого лежат объективные экономические законы. Изучая законы капитализма, он полагал, что изучает экономические законы всякого производства.

Д. Рикардо придерживается смитовского принципа о том, что стремление людей к индивидуальной выгоде находится в гармонии с общей выгодой. Однако этот принцип получает в его теории своеобразное развитие. «Эгоизм» у Рикардо — это экономический интерес, выгода прежде всего промышленной буржуазии, так как именно ее благосостояние он отождествлял с благосостоянием общества в целом.

Анализируя экономические интересы промышленного предпринимательства, он отмечал, что они постоянно входят в противоречие с интересами земельных собственников и рабочих. Признание противоречивости капиталистического производства являются еще одной важной чертой методологии Рикардо. Наличие противоречий он считал вполне естественным при капитализме, так как они являются условием существования человеческого общества. Однако при разрешении этих противоречий он всегда стоял на стороне промышленной буржуазии, связывая с ней прогрессивные тенденции общественного развития.

Рикардо пытался сделать экономическую науку математически точной. Весь его анализ носит в основном политический характер. Основные экономические категории (стоимость, зарплата, прибыль, рента и т. д.) интересуют Рикардо как определенные величины, подверженные количественным изменениям.

В «Началах политэкономии» Рикардо сформулировал задачи этой науки и определил предмет ее исследования. Он отмечал, что произведенные продукты являются результатом «приложения труда, машин и капитала», но делятся между участниками производственного процесса неравномерно. Исходя из этого, он приходит к выводу, что «опре-

делить законы, которые управляют этим распределением, — главная задача политической экономии».

Теория стоимости и денег

Центральное место в учении выдающегося экономиста-классика занимает теория стоимости. Основные ее положения разрабатывались в острой полемике со Смитом, путем преодоления противоречий в смитовской теории стоимости.

Рикардо попытался представить экономику как некое единство, подчиненное в конечном счете закону стоимости. Полемика со Смитом о законе стоимости сводится к следующим основным положениям.

Д. Рикардо соглашается со Смитом, что меновая стоимость товара определяется количеством труда, затраченного на его производство. Однако оно противоречит другому положению Смита о том, что стоимость товара определяется покупаемым трудом. Применение наемного труда не отменяет, по мнению Рикардо, закона стоимости, так как прибыль и земельная рента своим источником имеют труд.

Таким образом, Рикардо пришел к выводу, что «труд является основой всякой стоимости». Он установил, что в стоимость товара входит также и стоимость средств производства, которая переносится на готовый продукт. Он подчеркивал, что «на стоимость товаров влияет на только труд, применяемый непосредственно к ним, но и труд, затраченный на орудия, инструменты и здания, способствующие этому труду».

Рикардо различал «абсолютную и меновую стоимость». Если абсолютная стоимость представляла собой воплощенный в товаре труд, то относительная (или меновая) выступала как выражение стоимости одного товара в другом.

Анализируя проблему стоимости товаров, Рикардо большое внимание уделил определению ее величины. Он считает, что стоимость товара должна определяться не индивидуальными затратами, а общественно необходимым трудом. Общественно необходимый труд, по Рикардо, это наиболее производительный труд при худших условиях производства. Данное определение подтверждает сильное влияние на

взгляды Рикардо закона так называемого «убывающего плодородия почвы», который придавал «сельскохозяйственный» оттенок его теории.

Говоря о стоимости и богатстве, автор «Начал политэкономии» указывал на различие между ними. С развитием производства и ростом производительности труда стоимость товаров уменьшается, а их изобилие увеличивается.

В своей теории стоимости Рикардо выделял естественную и рыночную цены. Первую он объявлял выражением стоимости, а вторую связывал с отклонением от нее под воздействием спроса и предложения. Он писал, что «цена товаров регулируется в конечном счете издержками производства», а не спросом и предложением, которые могут лишь «временно повлиять на рыночную цену».

Большое внимание в своей теории Рикардо уделял деньгам и денежному обращению, посвятив им одну из последних глав «Начал политэкономии». Опираясь на трудовую теорию, стоимости, он рассматривает деньги как товар и подчеркивает, что стоимость золота и серебра, подобно стоимости других товаров, «пропорциональна количеству труда, необходимому для их производства и доставки на рынок». Рикардо подчеркивал специфику денег как особого товара, выступающего в качестве меры стоимости других товаров и средства обращения. В работах, посвященных анализу денежного обращения («Предложения в пользу экономного и устойчивого денежного обращения», «Три письма о цене золота» и др.), он отмечал, что количество бумажных денег должно соответствовать стоимости товарной массы, находящейся в обращении, а излишки денег должны изыматься банком.

Но в «Началах политэкономии» Рикардо постепенно отошел от такой позиции. Он был свидетелем обесценения бумажных денег, сопровождавшегося повышением товарных цен. Поэтому он распространил законы обращения бумажных денег на полноценные деньги (золото, серебро) и занял позицию так называемой количественной теории денег. Он заявил, что стоимость золотых денег, а следовательно, и цены товаров зависят от количества денег в обращении, которое может быть различным и произвольным. Он был уверен, что свободный импорт автоматически регулирует обращение золота, колебания цен и помогает уста-

навливать экономическое равновесие. Поэтому он был сторонником свободной торговли и в отличие от меркантилистов утверждал, что нечего беспокоиться, если существует пассивный торговый баланс, а золото утекает из страны.

Теория распределения доходов Д. Рикардо

Теория распределения занимает важнейшее место в экономическом учении Рикардо. Он считает, что источники богатства уже раскрыты Смитом. Необходимо было определить, как уже созданное богатство распределяется между рабочими, капиталистами и землевладельцами. Рикардо анализировал проблему распределения в неразрывной связи с производством, что позволило ему вскрыть внутренний механизм распределения, управляемый объективными законами. Автор «Начал политэкономии» сумел выявить общую динамику изменений прибыли, ренты и заработной платы, начиная свое исследование именно с анализа последней.

Рикардо, как и Смит, не проводил различия между рабочей силой и трудом. Поэтому заработная плата в его теории выступает, с одной стороны, как рыночная цена труда, так как труд рабочего подобно другим товарам является объектом купли-продажи. С другой стороны, заработная плата колеблется вокруг своей основы — естественной цены, под которой он понимал стоимость средств существования рабочего и его семьи. Рикардо подчеркивал, что «естественная цена труда... изменяется в различные времена в одной и той же стране и очень существенно различается в разных странах». Рыночная цена труда связана с количеством предложений рабочих рук на рынке труда. При этом динамику заработной платы он ставил в зависимость от плодородия почвы и роста населения.

Рикардо считал не требующим доказательства факт, что рабочий создает стоимости больше, чем получает в виде зарплаты. Прибыль у него выступает как остаток после вычета из стоимости товара заработной платы. При этом он игнорировал, вслед за Смитом, в структуре стоимости товара стоимость постоянного капитала. Рикардо попытался определить пропорции распределения созданной стоимо-

сти на заработную плату и прибыль. В результате своего анализа он установил закон противоположности этих двух доходов, согласно которому изменение заработной платы приводит к изменению прибыли в противоположном направлении. Исходя из этого, Рикардо пришел к выводу о противоположности экономических интересов рабочих и предпринимателей, что, впрочем, является естественным для капиталистического общества. Устойчивое повышение заработной платы он изображал как экономическую катастрофу, так как это грозит накоплению капитала в связи с падением массы прибыли. Из последнего он выводил и тенденцию нормы прибыли к понижению. При объяснении этой тенденции Рикардо не учитывал повышение органического строения капитала, а связывал ее с «законом убывающего плодородия почвы». Рост цен на хлеб, как результат действия этого «природного» закона, по его мнению, ведет к постоянному росту заработной платы.

В теории распределения доходов Рикардо приближается к пониманию прибавочной стоимости (введенной позже в политэкономию К. Марксом). У него нет категории прибавочной стоимости, но ее содержание он вкладывает в понятие прибыли, рассматривая процент и ренту как вычет из нее. Рикардо признает прибыль основной формой капиталистических доходов, процент и рента выступают как производные от нее. Таким образом, Рикардо, опираясь на трудовую теорию стоимости, выявил противоположность экономических интересов основных классов капиталистического общества в той форме, в какой они проявляются в сфере распределения. Он боролся за развитие производительных сил, что означало поддержку капиталистического предпринимательства. Отождествляя капитализм с общественным прогрессом, Рикардо отрицал возможность всеобщих кризисов перепроизводства. Он рассуждал так: «продукт обменивается на продукт», т. е. каждая продажа есть в то же время и купля, следовательно, никакой товар не может быть излишним в течение сколько-нибудь продолжительного времени. Судьба распорядилась так, что Рикардо умер за два года до разразившегося в 1825 г. тяжелейшего экономического кризиса, после которого они стали повторяться с «незавидным» постоянством через каждые 11 лет. В течение длительного времени во многих экономических

исследованиях, посвященных истории развития этой науки, Рикардо рассматривался как «завершитель классической буржуазной политэкономии» или последний представитель этой школы.

В последнее время все чаще называется имя Дж. Ст. Милля как другого претендента на эту роль в истории развития политической экономии.

Экономические взгляды Дж. Ст. Милля

Джон Стюарт Милль — английский буржуазный экономист и философ, последний представитель школы Д. Рикардо. Свою экономическую теорию Дж. Ст. Милль разрабатывал в середине XIX в., когда ярко проявились последствия промышленного переворота в Англии. Разорение мелких собственников и рост нищеты, политическое бесправие рабочего класса, не имевшего до 1867 г. избирательных прав, накаляли политическую обстановку в стране. В этих условиях Милль попытался «согласовать политическую экономию капитала с притязаниями пролетариата, которых уже нельзя было игнорировать» (К. Маркс).

Концепция Милля была изложена в пяти книгах его основного труда «Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии», опубликованного в 1848 г. В первых трех книгах их автор попытался осуществить дальнейшую разработку основных положений классической политэкономии, дополняя их характеристикой «новых веяний эпохи». Это была первая попытка «оздоровить» и «усовершенствовать» капитализм.

Характерной чертой теории этого английского экономиста было резкое противопоставление законов распределения законам производства и обмена. Категорию стоимости Милль анализирует вне всякой связи с производством. Под стоимостью, или меновой стоимостью, товара он понимает «его общую покупательную силу, власть, которую обладание данным предметом дает над продаваемыми товарами вообще». Более того, стоимость товара у Милля определялась стоимостью издержек производства. При этом издержки производства сводились к заработной плате и прибыли, а стоимость основного капитала исключалась из

Джон Стюарт Милль
(1806—1873)

Видный английский экономист, философ и общественный деятель, представитель классической буржуазной политэкономии, один из основателей реформистской концепции социального развития.

В своей главной работе «Основания политической экономии и некоторые приложения их к социальной философии» (1848 г., русск. пер. 1865 г., 1890 г.; 1980 г. М., «Прогресс») дал развернутое и систематизированное освещение основных положений по А. Смиту и Д. Рикардо в связи со злободневными проблемами и идеями своего времени.

Когда многие его современники-экономисты стали отходить от идей Рикардо, Милль объявлял себя сторонником его экономического учения и стремился согласовать эти идеи с требованиями рабочего класса. Такой подход определил тот эклектизм, который стал в дальнейшем характерной чертой метода экономикса. Однако нужно иметь в виду, что диалектика тоже «соединяет противоположности», с той разницей, что ведущее начало у нее — борьба противоположностей, а у эклектики — единство. Здесь и лежат познавательные, идейно-методологические корни реформизма как учения и как политики «классового мира». Что сильнее — классовая борьба или общественный консенсус, подтвердила история XX в., особенно после 30-х гг. Милль считал законы производства более объективными, чем законы распределения, предполагая осознанное вмешательство в перераспределение благ и тем самым — смягчение противоречий между прибылью и заработной платой (рабочими и капиталистами). Стоимость Милль анализировал в книге 3-й «Обмен» и подчеркивал, что она есть результат труда. Допускал и ее рассмотрение как суммы доходов, соединяя тем самым трудовую теорию стоимости с теорией издержек производства. Интерес представляют его выводы о функциональных связях рыночной стоимости (цены) и спроса-предложения, анализ (без самого термина, но по сути) «эластичности по цене». Милль считал производительным труд, «занятый созданием долговечных полезностей, воплощенных в человеке». Большое внимание уделял кредиту, призывая Английский банк проводить более активную политику на открытом рынке. Считал, что величина зарплаты определяется прожиточным минимумом и не может быть увеличена в результате классовой борьбы (теория «фонда заработной платы»). Много внимания Милль уделил экономической динамике (4-я книга), закону тенденции нормы прибыли к понижению, считал что возможно бескризисное развитие (контрфакторы — технический прогресс, вывоз капитала за рубеж и др.). Одним из первых увидел пагубность экономического роста для окружающей среды. В пятой книге анализировал роль государства, осуждая протекционизм и, что очень для него характерно, — ограничения для профсоюзов. В целом Миллю импонировала усовершенствованная и социально улучшенная система частной собственности.

Джон Милль родился в семье известного экономиста Джеймса Милля, получил блестящее образование, занимался также логикой как наукой. Став членом палаты общин, поддерживал реформы в интересах широких слоев населения, равноправие мужчин и женщин, активно отстаивал Закон об избирательном праве (1867), по которому значительная часть рабочих получила избирательные права, осуждал систему лендлордизма в Ирландии, выступал в защиту угнетенных индусов. Среди российских образованных людей XIX в. был широко известен по работе Н. Г. Чернышевского «Очерки из политической экономии (по Миллю)», опубликованной в журнале «Современник» (1861).

них. Рента у Милля не выступала в качестве стоимостьобразующего элемента.

В трактовке прибыли Милль предпринял попытку соединить идеи классической школы с теорией «воздержания» Н. Сениора. Милль признавал, что прибыль — это вычет из труда рабочего, так как труд способен производить больше, чем требуется для содержания выполнивших его работников». С другой стороны, прибыль — это «вознаграждение за воздержание» капиталиста (воздержание от потребления имеющихся средств и использование их для производства). Величина прибыли, по мнению Милля, складывается из платы за воздержание, платы за риск и платы «за труд и искусство, необходимые для осуществления контроля за производством».

При анализе заработной платы Милль исходит из теории стоимости, считая ее платой за труд. Величина заработной платы определялась в зависимости «от спроса на рабочую силу и ее предложения или... от соотношения между численностью населения и капиталом». В теории Милля, как и во всей классической школе, величина заработной платы тяготела к прожиточному минимуму. Однако он признавал возможность ее повышения в результате целенаправленных действий профсоюзов.

Важное место в теории Милля занимает проблема более совершенного общественного устройства. Милль утверждает, что «наилучшим состоянием человечества было бы такое, когда никто не беден, никто не стремится стать богаче и нет никаких причин опасаться быть отброшенным назад из-за усилий других протолкнуться вперед». Он признает и перечисляет определенные достоинства возможного комму-

нистического общества: заинтересованность в труде, высокий уровень сознательности работников, социальная справедливость и т. д. Однако Дж. Ст. Милль никогда не призывал к переходу к коммунизму, существование которого он считал маловероятным. Он был увлечен идеей усовершенствования системы капиталистического производства. Намного опережая свое время, Милль призывал к социальному партнерству, предоставлению рабочим доли в прибыли, участию в управлении и коллективном владении капиталом и т. д.

Таким образом, Милль в своей экономической теории выступил как прогрессивный ученый, социальным идеалом которого был улучшенный капитализм. Труды, посвященные обоснованию этого идеала, положили начало буржуазному реформизму и по-прежнему остаются весьма популярными среди тех, кто серьезно изучает экономическую теорию.

ЗАДАНИЕ для самостоятельной работы

По этой теме следует подготовить реферат на 1,5—2 с. по ниженазванным вопросам.

1. Социально-экономические и исторические предпосылки появления английской классической школы буржуазной политэкономии.
   1.1. Теория трудовой стоимости В. Петти.
2. Экономическое учение А. Смита.
   2.1. Методология А. Смита.
   2.2. Разделение труда, обмен, деньги.
   2.3. Определение стоимости: «Догма Смита».
   2.4. Капитал, его виды и состав.
   2.5. Воспроизводство общественного капитала.
   2.6. К. Маркс и Ф. Энгельс о теории А. Смита.
3. Д. Рикардо и его эпоха.
   3.1. Промышленный переворот.
   3.2. Обострение классовых противоречий.
   3.3. Общеполитическая и идейная атмосфера.
4. Методология Д. Рикардо.
5. Теория стоимости Д. Рикардо.
6. Учение Рикардо о деньгах и кредите.

7. Теория распределения Рикардо.
   7.1. Заработная плата.
   7.2. Теория прибыли.
   7.3. Земельная рента.
   7.4. Проблема реализации.
8. Дж. Ст. Милль и его экономическая методология.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Маркс К.** Капитал. Т. II., гл. 10,19 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 24.
2. **Маркс К.** Теории прибавочной стоимости. (Т. IV. «Капитала») // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 26. Ч. 1., гл. 2, 3, 4, 5, 8, 12; Ч. 2., гл. 8 пар. 9, гл. 9 пар. 1–6, гл. 10–17.
3. **Милль Дж. С.** Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии: В 3 т. / Пер. с англ.; Общ. ред. А. Г. Милейковского. М.: Прогресс, 1980.
4. **Петти В.** Трактат о налогах и сборах // Антология экономической классики: В 2 т. Т. 1. М.: МП «Эконов», 1991. С. 5–78.
5. **Рикардо Д.** Начала политической экономии и налогового обложения // Рикардо Д. Соч. 3 т. Т. 1. М.: Госполитиздат, 1955.
6. **Рикардо Д.** Начала политической экономии и налогового обложения (отдельные главы) // Антология экономической классики: В 2 т. Т. 1. М.: МП «Эконов», 1991. С. 397–473.
7. **Смит А.** Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962.
8. **Смит А.** Исследование о природе и причинах богатства народов (отдельные главы). // Антология экономической классики. В 2-х тт. Т. 1. М.: МП «Эконов», 1991. С. 79–396.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. **Аникин А. В., Аникин В. А.** Уильям Петти..М.: Экономика, 1986.
2. **Аникин А. В.** Юность науки. М., 1985.

3. **Бартенев С. А.** Экономические теории и школы. М., 1996.
4. **Блауг М.** Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994.
5. Всемирная история экономической мысли. Т. 1. М., 1988.
6. **Жид Ш., Рист Ш.** История экономических учений. М., 1995.
7. **Ильин В.** Кто научил Смита говорить по-русски? /ЭКО. 1990. № 10. С. 133—136.
8. История экономических учений. Ч. 1. М., 1989.
9. **Майбурд Е. М.** Богатство народов /ЭКО. 1990. № 10. С. 121—133.

Тема 4

ЭВОЛЮЦИЯ КЛАССИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ: ЭПИГОНЫ И ОППОНЕНТЫ (Ж. Б. Сэй, Т. Мальтус, историческая школа, С. Сисмонди)

Классическая школа оказала огромное влияние на общее развитие мировой экономической мысли, ее идеи распространились по всей Европе и получили свое развитие не только в Англии, но и в Германии и во Франции.

Эволюция классической политэкономии во Франции связана с именем Жана Батиста Сэя (1767—1832), который выступил как «комментатор» и проводник учения А. Смита». Свой основной труд «Трактат политической экономии» Сэй выпустил в 1803 г. В 1817 г. появился его «Катехизис политэкономии», который давал краткое изложение «Трактата», а в период 1828—1830 гг. был издан шеститомный труд «Курс политической экономии».

Работы Ж. Б. Сэя отличались легким стилем, изящным изложением, чем они и заслужили особую популярность в аристократических салонах европейских столиц. А. С. Пушкин, иронизируя над «ученостью» их последователей, писал: «иная дама толкует Сэя и Бентама».

В своих работах Ж. Б. Сэй разделил политическую экономию на три самостоятельные части: 1) производство бо-

гатства; 2) распределение его; 3) потребление произведенных благ.

Свой «Курс политической экономии» Ж. Б. Сэй начинает с анализа производства. В его понимании, производство — это естественный процесс воздействия человека на природу, в результате которого создается богатство. Богатством он называл стоимость или «ценность» товаров и поэтому отождествлял товарную форму богатства с суммой полезных вещей. Смешивая стоимость с потребительной стоимостью, он приходил к выводу, что с повышением производительности труда увеличивается не только масса потребительных стоимостей, но и масса меновой стоимости.

Жан Батист Сэй
(1767—1832)

Французский экономист, активно пропагандировавший идеи А. Смита и внесший ряд своих новаций, нашедших отзвук в последующей экономической теории. Основной труд — двухтомный «Трактат политической экономии» (1821).

Прежде всего одна из новаций — это «закон Сэя», в соответствии с которым всякое предложение (производство) создает спрос и экономика, таким образом, самобалансируется, товары производятся только для того, чтобы на вырученные деньги получить соответствующие блага. Идея лежит в основе автоматического поддержания общего равновесия на основе гибкости цен. В этом убеждении Сэя не смутил ни экономический кризис перепроизводства (Англия, 1825), ни мощные выступления пролетариата (восстание лионских ткачей, 1830).

Второй идеей была так называемая модель трех факторов производства и дохода. Суть ее в том, что капитал дает прибыль, земля — ренту, труд — зарплату. В снятом виде эта идея существует и поныне в западной экономической теории, но резко отвергалась К. Марксом и марксистами, так как не вписывалась в идею эксплуатации труда и понимания его как единственного источника богатства («прибавочной стоимости» по К. Марксу).

И третьей идеей была систематизация всей совокупности производственных отношений по фазам (производство — распределение — обмен — потребление), сначала воспринятая, но потом преодоленная К. Марксом. Не всегда подозревая о первоисточнике, «фазный подход» использовали ряд советских экономистов 70—80-х гг.

Марксистами определен как «вульгарный экономист», т. е. поверхностный, описательный, неглубокий. Если же иметь в виду, что кроме генезиса капитализма есть и функционирование, то грехи Сэя будут, возможно, легче. На русский язык в нашем веке не переводился.

При определении величины стоимости товаров и пропорции, в которой происходит их обмен, Сэй выдвинул два предположения: 1) стоимость или «ценность» каждого предмета, пока она не установлена на рынке, совершенно произвольна, неопределенна; 2) потребительная стоимость товаров или «полезность составляет первое основание их ценности». То есть Ж. Б. Сэй не считал труд стоимостной основой товаров, делающих их равными и соизмеримыми в обмене. «Ценность» (стоимость) товаров он определял их полезностью.

Рассматривая производство как естественный процесс, он утверждал, что в создании стоимости участвует не только труд, но и средства производства и земля. Эти элементы всякого процесса производства Ж. Б. Сэй «превращает» в факторы капиталистического производства, которые являются у него источниками основных доходов. Капитал (средства производства) порождает прибыль и процент, труд — заработную плату, земля — ренту. Он объяснял это тем, что в процессе производства эти факторы оказывают определенные услуги, а следовательно, они производят стоимость.

Таким образом, Ж. Б. Сэй выдвинул теорию «трех факторов производства», согласно которой производство полезности и оказание услуг и есть процесс создания стоимости.

Выстроив свою логическую цепочку доказательств, Ж. Б. Сэй не смог уйти от ответа на вопрос: как определяется величина стоимости товара, если в его производстве участвуют такие разнообразные факторы, как труд, земля и капитал? Он отвечает следующим образом: стоимость товара устанавливается на рынке в цене под воздействием спроса и предложения. То количество денег, которое дают за данную вещь, по Сэю, и определяет ее «ценность».

С теорией «трех факторов производства» неразрывно связана теория распределения Ж. Б. Сэя. По его мнению, труд, земля и капитал играют одинаковую роль в процессе производства. Поэтому после продажи товара вырученная сумма денег должна быть распределена между участниками производственного процесса в качестве оплаты их услуг.

Сэй убежден, что рабочие не могут претендовать на весь продукт труда, так как в производстве они участвуют не одни. Их доход должен быть ограничен заработной платой. При этом он пытался доказать, что низкая зарплата выгод-

на всем — и рабочим, и обществу. Сэй писал: «Низкая заработная плата вследствие конкуренции понижает цену продуктов..., а следовательно, выгоду из этой дешевизны цены извлекают потребители продуктов, то есть все общество». А так как рабочие являются потребителями, то они выигрывают больше от низкой цены товара, чем от повышения заработной платы.

Что касается прибыли, то Сэй рассматривал ее в том виде, в каком она выступает на поверхности общества, где распадается на предпринимательский доход и процент. Если процент — это оплата услуг капитала, то предпринимательский доход определяется как вознаграждение за риск, талант, высококвалифицированный труд и т. п. То есть фактически он изображался как своеобразная заработная плата предпринимателя. Вся разница между предпринимателями и рабочими сводилась им лишь к уровню заработной платы: более высокий предпринимательский доход объяснялся более высоким уровнем ответственности и более сложной деятельностью по управлению производством.

Сэй с оптимизмом смотрел в будущее, утверждая, что с ростом капиталов положение «низших классов» улучшается, и они все более пополняют «следующие за ними высшие классы». Движение к этому «светлому» будущему обеспечивалось гармоничностью капиталистического воспроизводства, которое обосновывается в теории «сбыта» Сэя. Основной интерес производителей, утверждал он, состоит не в получении меновой стоимости (ценности), а в обмене одних товаров на другие, в ходе которого деньги — это лишь посредник, играющий эпизодическую роль. Он заявил, что на капиталистическом рынке товар обменивается на товар, поэтому продажа одновременно есть и покупка, а каждый продавец является в то же время и покупателем. Надо отметить, что в своей теории сбыта Сэй говорил только о реализации предметов потребления. Воспроизводство средств производства, согласно «догме Смита», игнорировалось им. Сэй писал: «Чем больше в каждом государстве производителей и чем многочисленнее производства, тем легче, разнообразнее и обширнее сбыт продуктов». Он допускал возможность лишь частичного перепроизводства в отдельных отраслях, но объяснял это недопроизводством в других отраслях. Если какие-либо товары не находят себе

покупателей, подчеркивал Сэй, то это означает, что «другие производства дали товаров меньше, чем нужно». Согласно Сэю, нет перепроизводства товаров, а есть недопроизводство их.

В теории сбыта Сэй пришел к важному выводу: расширение производства вызывает расширение внутреннего рынка, т. е. признавалась возможность развития капитализма на своей собственной основе.

Раздвигая национальные границы своей теории, Б. Сэй утверждал, что «ввоз иностранных продуктов доставляет сбыт» товарам отечественного производства. Он выступал за свободу внешней торговли, выражая интересы той части французской буржуазии, которая была недовольна протекционистской политикой Наполеона.

Таким образом, Ж. Б. Сэй создал яркий «букет» экономических теорий, благодаря которому его имя прочно вошло в анналы мировой экономической мысли. И несмотря на достаточно «солидный» возраст этих теорий, ссылки на них, как и цитирование Ж. Б. Сэя, можно часто встретить у многих современных экономистов.

Томас Роберт Мальтус

В истории экономической науки трудно найти еще одно имя, которое столь эпатировало бы общество, как английский экономист Т. Р. Мальтус. В 1798 г. Мальтус анонимно опубликовал небольшой памфлет «Опыт о законе народонаселения в связи с будущим совершенствованием общества». Свои взгляды он излагал резко, бескомпромиссно и даже цинично: «Человек, пришедший в занятый уже мир, если его не могут прокормить родители, чего он может обоснованно требовать, и если общество не нуждается в его труде, не имеет *права* на какое-либо пропитание; в сущности, он лишний на земле. На великом жизненном пиру для него нет места. Природа повелевает ему удалиться и не замедлит сама привести свой приговор в исполнение».

Однако эта анонимная работа была хорошо встречена и поддержана властьимущими, которые боялись распространения идей французской буржуазной революции в Англии. Всего при жизни Т. Мальтуса вышло 6 изданий «Опыта закона

народонаселения». Т. Мальтус явился основателем целого направления, так называемого «мальтузианства», утверждающего, что все бедствия человечества кроются в перенаселении. По аналогии с природой, где способность растений и животных к безграничному размножению сдерживается недостатком «места под солнцем», Т. Мальтус вывел применительно к человеческому обществу «закон народонаселения». Согласно его утверждению, средства существования людей в силу действия закона убывающего плодородия почвы «не могут возрастать быстрее, чем в арифметической прогрессии». Численность же населения каждые 25 лет удваивает-

Томас Роберт Мальтус
(1766—1834)

Английский экономист, имеющий отчасти скандальную известность вследствие того, что полагал: большая часть населения Земли обречена жить в нищете, а помощь бедным пособием и жильем только усугубит их страдания, так как нет равновесия между численностью жителей и продовольственными ресурсами, за что марксистами, возможно несправедливо, клеймился как человеконенавистник.

Мальтус, исходя из предположения об ограниченности ресурсов, вывел так называемый «закон народонаселения», суть которого (хотя и на не совсем корректных статданных) в том, что население растет в геометрической прогрессии, а продовольственные ресурсы — в арифметической. Несмотря на то, что в последующем сработали контртенденции (рост продуктивности сельского хозяйства, спад рождаемости в индустриальных странах, социальные программы для бедных), принцип ограниченности ресурсов является основой современной экономической науки.

Существует также мнение, что под влиянием выводов Мальтуса его современник Чарльз Дарвин разработал теорию «естественного отбора».

Мальтус высказывал ряд известных положений и о воспроизводстве («теория третьих лиц»), суть которых в том, что прибыль имеет своим источником продажу товара выше его издержек и поэтому реализация совокупного продукта нации не может быть обеспечена за счет совокупного спроса рабочих и капиталистов, а нужны непроизводительные потребители («третий класс»). Дж. М. Кейнс поддерживал это положение и развил его в теории «эффективного спроса».

Интересно, что Мальтус в 1805—1834 гг. был профессором кафедры истории и политэкономии в колледже Ост-Индской компании, где служил и священником.

Основная работа «Опыт о законе народонаселения...» (1798) на русском языке за советский период не издавалась. Основное содержание этого труда дано в «Антологии экономической классики». Т. 2. М.: Эконов, 1992.

ся и возрастает в «геометрической прогрессии». Следовательно, через 200 лет народонаселение должно относиться к средствам существования как 256 к 9, через три столетия — как 4096 к 13, а через два тысячелетия это отношение будет «беспредельное и неисчислимое». Этот закон, утверждает Т. Мальтус, действует «с самого происхождения общества», и если до сих пор нет резкой диспропорции между численностью населения и количеством средств существования, то это объясняется препятствиями к размножению человечества. Эти препятствия, останавливающие рост народонаселения, он сводил к следующим двум видам: 1) предупредительные — это так называемое «нравственное обуздание», к которому он относил безбрачие, вдовство, поздние бездетные браки и т. п.; 2) «разрушительные» — это «пороки» и «несчастья», к которым относил войны, эпидемии болезней, нищету, голод и т. п. Исходя из этих положений, Т. Мальтус делал ряд выводов. Во-первых, бедность — это естественное явление для человеческого общества, связанное с перенаселением. Во-вторых, порок и несчастья — явления положительные, уменьшающие численность населения. При этом он сожалел, что «война в настоящее время стала менее опустошительной», а «чума, повальные болезни и голод более редки и менее убийственны». Т. Мальтус заявлял, что «народ должен винить главным образом самого себя в собственных страданиях», так как рабочих всегда больше, чем нужно обществу.

Перенаселение в системе Т. Мальтуса не только проклятье человечества, но и своего рода благо, «божественный хлыст», который подстегивает ленивого от природы рабочего работать усердно и за низкую плату. Вместе с тем он доказывал пользу высоких цен на хлеб, как фактор, сдерживающий рост населения и стимулирующий развитие земледелия.

В 1820 г. вышла еще одна работа уже «известного» экономиста Т. Мальтуса «Принципы политической экономии», в которой он излагал свои позиции по общим теоретическим вопросам экономической науки. Он использовал противоречия учения Д. Рикардо для того, чтобы доказать ошибочность его трудовой теории стоимости. При этом он использовал смитианский вариант определения стоимости товара покупаемым трудом.

Т. Мальтус определял стоимость товара издержками производства, к которым он относил затраты прямого и овеществленного труда, и прибылью на весь авансированный капитал. При этом прибыль он рассматривал как номинальную надбавку к стоимости товара. Отделив прибыль от труда, Т. Мальтус приходил к выводу, что она получается в результате продажи товара выше его стоимости. На этой основе он выдвинул свою теорию реализации.

Т. Мальтус утверждает, что оплатить товар выше стоимости не могут ни рабочие, которые получают «мизерную» зарплату, ни капиталисты, которые бы потеряли при покупке все то, что они выиграли при продаже. Следовательно, должна существовать третья категория покупателей, которая только покупает, ничего не продавая. К ней он относил государственных чиновников, земельных собственников, армию и т. п. Существование «третьих лиц» Т. Мальтус рассматривал как гарантию против кризисов перепроизводства, признание которых было несовместимо с его теорией народонаселения.

Прошло 200 лет после выхода в свет «Опыта закона народонаселения», но его идеи и имя его «анонимного» автора до сих пор являются объектом острых идеолого-политических дискуссий.

Историческая школа

Весьма своеобразное «развитие» классическая школа получила в Германии, где «отсутствовала жизненная почва для политической экономии. Последняя ввозилась из Англии и Франции в виде готового товара; немецкие профессора ее оставались учениками» (К. Маркс).

В первой половине XIX в. в индустриальном отношении Германия значительно отставала от Англии и Франции. Капитализм в Германии медленно продвигался по «обходному» прусскому пути, таща за собой груз феодальных отношений (которые сохранились вплоть до буржуазной революции 1848 г.). Кроме того, движению вперед мешало множество таможенных границ. Несмотря на то, что в результате наполеоновских войн число немецких государств сократилось с 300 до 38, каждое из них имело таможенную

границу. Это затрудняло развитие товарооборота и национального рынка.

Существенная особенность германского капитализма — это «запоздалое» развитие национальной буржуазии, ее инфантильность. Это был тот «пласт старого государства, который сам не пробил себе дороги, но силой землетрясения был выброшен на поверхность нового государства» (К. Маркс).

Эти особенности развития Германии в первой половине XIX в. нашли свое отражение в работах Фридриха Листа и представителей исторической школы.

Фридрих Лист (1789—1846), не являясь профессиональным ученым-экономистом, в 1841 г. выпустил книгу под названием «Национальная система политической экономии». В этой работе он выступил с идеей национального единения Германии, превращения ее в перворазрядную индустриальную державу. Для этого, по его мнению, необходимо было осуществить протекционистскую политику, способную защитить слабую немецкую буржуазию. Попытка обосновать эту экономическую программу поставила Ф. Листа в резкой оппозиции к классической школе с ее ориентацией на фритредерство. В предисловии своей работы он указал на отличие его теории от классиков, выступил с критикой их за космополитизм, игнорирование национальных особенностей хозяйственного развития страны.

Прежде всего, Ф. Лист выступил с отрицанием общих экономических законов развития капитализма, выявленных в классической политической экономии. Он заявил, что классики смешали политэкономию с всемирной историей, которая «озабочена лишь преуспеванием всего человеческого рода» и является поэтому наукой будущего, когда все страны достигнут одинакового уровня развития. Политэкономии он противопоставлял «национальную экономию», согласно которой экономика отдельных стран развивается по своим собственным законам. По мнению Ф. Листа, политэкономия — чисто национальная наука. Ее задача состоит в том, чтобы определить наиболее благоприятные условия для развития данной нации. Применительно к Германии задачу политэкономии он сводил к обоснованию протекционизма. Экономическая политика государства должна была сводиться к обеспечению экономического роста Германии

путем установления правительственных таможенных пошлин. Доказательством необходимости осуществления политики протекционизма для Германии служила и его схема стадий экономического развития.

В «поступательном движении нации» Ф. Лист выделил 5 стадий:

1) период дикости, или охотничий;
2) пастушеский;
3) земледельческий;
4) земледельческо-мануфактурный;
5) земледельческо-мануфактурно-торговый.

В основу деления положен отраслевой критерий. Стадии отличаются друг от друга в зависимости от того, какие отрасли играют ведущую роль в народном хозяйстве. Последняя стадия представлялась Ф. Листу хозяйственным идеалом, и для развитых стран (Англия, Франция), находящихся на этой стадии, протекционизм уже не нужен. Применение его также нецелесообразно для аграрных стран (Испания, Португалия), находящихся на 3-й стадии. Странам, находящимся на 4-й стадии, когда национальная промышленность быстро развивается, но еще не окрепла (к ним он относит Германию и США), крайне важно использование протекционизма в экономической политике.

Обоснованию протекционизма служила и его теория «производительных сил». Согласно этой теории, благосостояние нации определяется не количеством богатства, а степенью развития производительных сил (фабрично-заводской промышленности). Ф. Лист подчеркивал: «Способность создавать богатство бесконечно важнее самого богатства».

Лист обвинял классиков в «материализме», в том, что они основное внимание уделяли «меновой ценности» и игнорировали производительные силы нации. Он выступил за самостоятельное изучение производительных сил, за изучение производства вообще. Поэтому в центре анализа у него потребительная стоимость, удовлетворение потребностей населения.

Ф. Лист выдвинул свое понимание производительных сил, к которым он относит не только производство, но и образование, науку, искусство, религию, суд, полицию, армию и т. д. В отличие от классиков, все затраты труда, осуществляемые в этих сферах, он считал производительными

В своей защите протекционизма Ф. Лист доказывал необходимость войн и колониализма. Он утверждал, что «дух» немецкой нации превосходит другие нации и союз с ней (иногда путем завоевания) является залогом их дальнейшего развития.

Наиболее полно особенности экономического развития Германии в середине XIX в. были отражены в работах представителей исторической школы. Основателями этой школы были **Вильгельм Рошер** (1817—1894), **Бруно Гильденбранд** (1812—1878), **Карл Книс** (1821—1898).

Основные идеи исторической школы, ее направленность отчетливо выразились в книге Б. Гильденбранда «Политическая экономия настоящего», которую он опубликовал в 1848 г. Разработка нового «исторического метода» в политэкономии была осуществлена В. Рошером в его сочинении «Краткие основы курса политической экономии с точки зрения исторического метода» (1849). А наиболее систематическое изложение методологии исторической школы дал К. Книс в книге «Политическая экономия с точки зрения исторического метода» (1853).

Все работы представителей исторической школы объединяло одно — это направленность против классической школы. Выступая против политэкономии А. Смита—Д. Рикардо, немецкие авторы главное внимание уделяли не экономическим категориям, а методу. Принципы этого метода впервые были сформулированы В. Рошером, который назвал его историческим, в силу чего и сама школа немецких экономистов получила название «исторической».

Историческая школа критикует классиков за их стремление установить экономические законы, которые «применялись бы безусловно ко всем временам и народам» (Б. Гильденбранд). Представители этой школы отвергают абстрактный метод классиков именно за то, что он предполагает «тождественную деятельность одних и тех же сил» (К. Книс).

Немецкие «историки» признают наличие законов «только в природе, в которой действующие силы при одинаковых условиях ведут к одним и тем же последствиям» (Б. Гильденбранд). Что же касается хозяйственной жизни, то в ней участвуют факторы, которые изменяются под влиянием самых разнообразных обстоятельств. Поэтому у каж-

дого народа в разные исторические эпохи существуют свои особые законы, зависящие не только от его хозяйственной деятельности, но и от его быта, психологии, этики, общественных учреждений и т. д. В совокупности они образуют понятие народного хозяйства. Вследствие этого В. Рошер, Б. Гильденбранд и К. Книс призывают к изучению истории общества для уяснения условий развития данной страны, создавая национальную политическую экономию. «Одного экономического идеала не может быть для народов, точно так же как платье не шьется по одной мерке» (В. Рошер).

Представители исторической школы признавали только эволюционную форму развития общества и давали свой вариант ее периодизации. Например, Б. Гильденбранд различал три фазы в истории хозяйственного развития: естественное хозяйство средних веков (т. е. натуральное хозяйство), денежное хозяйство и кредитное хозяйство. В основе этой схемы лежал принцип обмена. Венцом экономического развития общества выступало кредитное хозяйство, при котором обмен осуществляется «на доверии», на основе нравственности, и каждый рабочий может стать предпринимателем. Б. Гильденбранд утверждал, что кредит — это сила, способная устранить господство денег и капитала и преобразовать капитализм в справедливое общество.

Представители исторической школы отрицали качественные сдвиги, а тем более революционные скачки в экономике и общественной жизни вообще. К. Книс заявлял, что экономисты «должны перестать рассчитывать на скачкообразные движения». Отрицались как невозможные и попытки социалистов создать «один экономический идеал для всех народов». «Подобного рода цели столь же мало доступны в области хозяйства, как и полное устранение смерти медициной» (Б. Гильденбранд). Критикуя марксистские идеи Ф. Энгельса, изложенные в книге «Положение рабочего класса в Англии», Б. Гильденбранд выступил в защиту частной собственности, заявляя, что без нее «человеческое общество осталось бы безжизненной массой».

В целом историческая школа призывала к отказу от общей экономической теории и заменяла ее экономической историей отдельных стран. Исходя из этого, задачей политической экономии было не теоретическое исследование

экономических процессов, а описание и систематизация исторических фактов с учетом психологии и нравственности нации.

Жан Шарль Леонар Симонд де Сисмонди (1773—1842)

В европейской экономической мысли первой половины XIX в. начало развиваться весьма своеобразное направление, названное впоследствии «экономическим романтизмом». Его родоначальником явился французский экономист С. Сисмонди, который развивал свои экономические взгляды в период первого промышленного кризиса и первых рабочих выступлений. С. Сисмонди осуждал факт ухудшения положения рабочих в результате осуществления промышленного переворота. Именно он «возрождает» древнеримский термин «пролетариат», вводя его в научный оборот нового времени.

Сисмонди — ярый противник крупной промышленности и экономического либерализма, пользу которых отстаивали классики. В 1803 г. он публикует работу по политической экономии «О коммерческом богатстве», в которой выступает как ученик Смита и проповедник его идей.

Но главный вклад Сисмонди в экономическую науку — это его книга «Новые начала политической экономии, или о богатстве в его отношении к народонаселению», увидевшая свет в 1819 г. Эта книга была своеобразным ответом на работу Рикардо «Начала политической экономии» (1817) и сделала автора экономистом с европейской известностью.

Сисмонди, в отличие от Смита и Рикардо, выступил с критикой капитализма, опираясь при этом на субъективную методологию и принимая желаемое за действительное. Он упрекал классиков в том, что они рассматривали производство богатства само по себе, безотносительно к потреблению как цели любого производства. Выдвигая на первый план распределение и потребление, Сисмонди был убежден, что именно они и являются предметом изучения политической экономии. Полемизируя с классиками по вопросу предмета политэкономии, он сводил ее к экономи-

ческой политике и усматривал ее главную задачу в обеспечении справедливого распределения богатства для достижения социального равенства в обществе. Сисмонди выступил против «классического» требования невмешательства государства в хозяйственную жизнь страны. Он считал, что разрешение социально-экономических проблем в обществе не может быть достигнуто на основе действия объективных экономических законов. Он указывал, что свободная конкуренция приводит к таким гибельным последствиям, как обнищание масс по мере концентрации богатства, экономические кризисы и т. п.

Критика капитализма Сисмонди

Сисмонди одним из первых в «несоциалистической» литературе выступил с критикой капиталистического общества начала XIX в. Он заметил, что при капитализме производство все время обгоняет потребительский спрос. По его мнению, это обусловлено стихийной организацией производственного процесса, отсутствием его регламентации. В результате происходит непропорциональное развитие отдельных отраслей народного хозяйства, рост диспропорциональности между производством и потреблением.

Сисмонди, критикуя капитализм, подчеркивал безудержное стремление предпринимателей к получению прибыли, что влечет за собой увеличение безработных в старых отраслях, не способных к конкуренции. Но главную причину безработицы, обнищания рабочих и разорения мелких производителей Сисмонди усматривал в применении машин в передовых отраслях.

Свою критику капитализма С. Сисмонди заканчивает указанием на кризисы, во время которых закрываются фабрики и «рабочих повсюду увольняют». Он впервые выдвигает тезис о том, что милитаризация страны не избавляет страны от кризисов перераспределения.

Теория стоимости

В основу своей экономической концепции Сисмонди кладет теорию стоимости Рикардо. Но в отличие от него он фиксирует внимание на противоречии товара: реализация

потребительной стоимости затрудняется тем, что она связана с реализацией ее как стоимости.

Развивая этот тезис, он утверждает, что величина стоимости определяется не количеством фактически затраченного труда, а количеством труда, которое требуется для воспроизводства нового экземпляра данного вида товара. Сисмонди заключает, что трудность реализации потребительной стоимости возрастает вследствие разорения массы предпринимателей, не выдерживающих конкуренции.

Учение С. Сисмонди о доходах: заработной плате, прибыли и ренте

Опираясь на теорию стоимости Рикардо, Сисмонди рассматривал заработную плату как часть стоимости продукта труда, сводя ее к цене рабочей силы, а прибыль и ренту, вслед за классиками, считал вычетами из продукта труда рабочего. При этом он заострял особое внимание на проблеме «ограбления рабочих».

Сисмонди считал, что зарплата должна быть равна всей стоимости продукта труда рабочего. Прибыль возникла, по его мнению, благодаря «первоначальному труду» предпринимателя, которому обязан своим происхождением капитал. Ренту Сисмонди объяснял в духе физиократов как «вознаграждение за выгоды от использования производительной силы... земли». Исходя из этого, он утверждает, что «национальный доход порождается одновременной деятельностью» наемных рабочих, предпринимателей и землевладельцев.

Теория кризисов и накопления капитала

Сисмонди утверждал, что при капитализме производство постоянно обгоняет потребительский спрос. Покупательная способность пролетариата крайне низка, она ограничена, по его мнению, предметами первой необходимости. Но вместе с тем труд рабочих способен производить все больше и больше товаров. Внедрение машин, утверждает «экономический романтик», лишь усиливает эту диспропорциональность. Отсюда возникает и постоянно воспро-

изводится противоречие между растущим производством и сокращающимся потребительским спросом.

«Итак, народы подвержены опасностям как будто противоречивого характера. Они могут разоряться и оттого, что *тратят слишком мало*»(Сисмонди). Люди тратят слишком мало в результате «несправедливого» распределения, что ведет к недопотреблению народных масс. Причем недопотребление трудящихся Сисмонди считал основной причиной кризисов. Общество, в котором существует «чистый» капитализм с двумя классами (капиталистами и рабочими), обречено, по мнению Сисмонди, на постоянные жестокие кризисы. Спасение он ищет в так называемых «третьих лицах».

«Третьи лица» в теории Сисмонди — это промежуточные классы и слои, прежде всего, мелкие производители, кустари-ремесленники, крестьяне. Он считал, что наличие «третьих лиц» в экономике необходимо для накопления капитала и повышения платежеспособности общества. Придерживаясь «догмы Смита», Сисмонди считал, что годовой продукт сводится по его натуральной форме к массе потребительских товаров. Он утверждал, что доходы в основном тратятся на потребление. Всем остальным, что производится в народном хозяйстве, можно как бы пренебречь.

Сисмонди игнорировал производительное потребление, затраты общества на средства производства. Такая «шаткая» теоретическая позиция подкреплялась практической программой Сисмонди, которая, по существу, сводилась к защите мелкого производства, патриархальности, ручного труда.

Ради спасения капитализма он предлагает меры, которые сводятся к искусственному сохранению старых порядков:

1) призывает правительство не допускать концентрации богатства в руках немногих лиц;
2) обосновывает необходимость задержать технический прогресс (который гибелен для человечества), для чего он предлагал ввести систему, напоминающую старые ремесленные цехи;
3) хочет возродить в Англии мелкую земельную собственность.

Этот «экономический романтизм» был *утопическим* и по сути *реакционным*, так как отрицал прогрессивное развитие капитализма, тянул назад к патриархальным отношениям.

Критикуя капитализм, Сисмонди защищал интересы рабочего класса и предлагал следующие *реформы* для улучшения его положения:

1) введение социального обеспечения за счет предпринимателей;
2) ограничение рабочего дня;
3) установление минимальной заработной платы;
4) участие рабочих в прибыли предприятия.

Для своего времени эти меры были весьма прогрессивны, а порой казались опасно социалистическими. Сисмонди не был социалистом, он пытался разрешить социальный вопрос, не устраняя капиталистического способа производства. Он критикует капитализм, но эта критика носит «сентиментальный» характер.

Сисмонди не разрешил проблему кризисов. Но уже тем, что он ее поставил, он сделал серьезный шаг вперед в экономической науке. «Исторические заслуги судятся не по тому, чего не дали исторические деятели сравнительно с современными требованиями, а по тому, что они дали нового сравнительно со своими предшественниками» (В. Ленин).

Если оценивать С. Сисмонди — основателя экономического романтизма, с данной позиции, то можно сказать, что он открыл новую страницу в политической экономии.

ЗАДАНИЕ для самостоятельной работы

1) Прочтите в хрестоматии Т. Мальтуса. Как аргументируется в его работе закон народонаселения? Есть ли признаки его (закона) проявления в современном мире?
2) Почему идеи С. Сисмонди марксисты, прежде всего В. И. Ленин, называли «экономическим романтизмом»? Что имелось в виду и кто оказался прав?
3) Уясните из текста лекций, какой вклад в политэкономию стремился внести Ж. Б. Сэй.
4) Почему группу экономистов, чьи труды анализируются в данной теме, марксисты называли «вульгарными» экономистами? Что это значит и какова историческая судьба их теорий?
5) Постарайтесь законспектировать источник 8, приведенный в списке литературы. Как Р. Капелюшников (автор главы) от-

стаивает право этих экономистов на признание их научных заслуг?

6) Чем импонировали идеи Ф. Листа российского реформатора С. Ю. Витте?

ЛИТЕРАТУРА

1. **Витте С. Ю.** Национальная экономика и Фридрих Лист //Вопросы экономики. 1992. № 2. С. 140–160; № 3. С. 139–148.
2. **Гильденбранд Б.** Политическая экономия настоящего и будущего. СПб.: Изд-во В. Безобразова, 1860.
3. **Лист Ф.** Национальная система политической экономии. СПб Изд-во А. Э. Мертенс, 1891.
4. **Мальтус Т.** Опыт о законе народонаселения. Антология экономической классики: В 2 т. Т. 2. М.: Эконов, 1992.
5. **Сисмонди С.** Новые начала политической экономии. М.: Гос. соц. эк. изд-во, 1937.
6. **Шмоллер Г.** Народное хозяйство, наука о народном хозяйстве и ее методы. М.: Изд-во К. Т. Солдатенкова, 1902.

* * *

7. **Бартенев С. А.** Экономические теории и школы. М.: БЕК, 1996. Гл. 2.
8. Капитализм и рынок: экономисты размышляют. М.: Наука, 1993. Гл. 5. «О вульгарной политэкономии».
9. **Костюк В. Н.** История экономических учений. М.: Центр, 1997 Темы 2,3,4.
10. **Ядгаров Я. С.** История экономических учений. Учебник для вузов. 3-е изд. М.: ИНФРА-М, 1999. Темы 7, 9 пар. 1.

Тема 5

СОЦИАЛИСТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ

Социалистическое течение уходит корнями глубоко в историю. Его сторонники связывают экономический анализ с принципом социальной справедливости и необходимостью политической переделки общества на выработанных ими принципах коллективизма, солидарности, добровольного труда на общую пользу, имущественной равнодоступности благ. Проекты (доктрины) такого рода влекут за собой исторические попытки «проделать опыт» (выражение Ленина), и, как показывает жизнь, все они суть утопия («место, которого нет»).

Первым автором, выступившим с идеями «государственного социализма», был Ксенофонт (430—335 гг. до н. э.). В труде «Доходы Аттики» в целях разрешения финансового кризиса, в котором находились Афины, он предлагает передать в собственность государства шахты, торговлю, флот.

В это же время с идеей *аристократического коммунизма* выступал Платон (428—348 гг. до н. э.). Он предлагал передать в коллективную собственность все имущество, включая жен и детей, но оставляя рабство. Во многих деталях просматривается влияние Спарты.

Спустя века с социальной доктриной, обосновывавшей общность имущества и социальную справедливость, выступил Фома Аквинский (1225—1274). Он исходил из социологии Аристотеля, согласно которой «общество выше индивидуума, как целое выше частей». Как классический софист он предлагает весьма тонкую логическую конструкцию, суть которой можно передать так: частная собственность необходима, так как то, что принадлежит всем, не принадлежит никому. Но человек должен обладать собственностью не так, как если она была бы только его, а как если бы она принадлежала всем в том смысле, что ее владелец всегда готов поделиться с нуждающимися. Своеобразен и способ рассуждения. Он выдвигает тезис, затем приводит все известные из источников (Библия, античные философы, богословы и др.) доводы «против», затем дово-

ды «за», разбирает их и дает свое заключение. Этот тип мышления стали потом называть схоластическим.

Два века спустя после Святого Томаса в рождающемся меркантилизме коммунизм и религия снова предстают в трактате Томмазо Кампанеллы (1568—1639). За свои еретические идеи он более 25 лет проведет в тюрьме, где напишет «Город Солнца», в котором изобразит общество без денег, без частной собственности, с коллективным воспитанием детей, мудрыми наставниками и своеобразным отношением полов. Основой коммунизма этого монаха-доминиканца является, как он считает, любовь к Богу и к себе, которая существует в природе.

За 33 года до рождения Кампанеллы в Англии казнят Томаса Мора (1478—1535), английского канцлера при Генрихе VIII, автора «Утопии» (1516). Важность этой книги такова, что ее название станет нарицательным, обозначившим целое направление в социалистической мысли, противопоставлявшееся марксистами «научному социализму». В книге осуждаются деньги и отрицается частная собственность, ибо «единственный путь к общественному спасению, т. е. к равенству, это полное исчезновение собственности». Т. Мор объясняет, как будет организовано общество без собственности: ручной труд для всех, уничтожение общественных классов.

Большой вклад в теорию утопического социализма внесли французские авторы. Важнейшими были работы графа Анри де Сен-Симона (1760—1825), говорившего, что он «последний из дворян и первый из социалистов». В своих работах «Катехизис промышленности» (1823) и «Новое христианство» (1824) он разрабатывает свою позицию. Им вводится понятие «индустриализм», чтобы показать роль производителей и промышленности как основы развития. Труд обязателен и должен быть организован в целях улучшения «морального и физического состояния самого слабого класса». Политическая власть переходит в руки промышленников, инженеров, банкиров и фермеров. Частная собственность сохраняется в преобразованном виде и предоставляется в зависимости от способностей, наследство упраздняется. В распределении благ дается формула «от каждого по способностям, каждому по труду». Технократический социализм Сен-Симона оставил след в истории на-

уки и использован в теориях «индустриального общества» в XX в.

Индустриальный социализм обогащается идеей кооперативного социализма. Шарль Фурье (1772—1837) осуждает капиталистическую систему и предлагает взамен свободную ассоциацию — фаланстер. Объединяясь в эти сообщества, люди коллективно трудятся, отдыхают, живут. Чтобы иметь доход, нужно работать или иметь капитал, ибо доходы идут по этим каналам. Талант вознаграждается дополнительно сверх труда и капитала. Увидевший воочию восстание лионских ткачей 1830 года, Фурье действует убеждением, свято до конца дней веря, что его идея пробьет себе дорогу примером. Его ученики пытаются создавать фаланстеры, но они, в лучшем случае, превращаются в производственный кооператив. Н. Г. Чернышевский описал в романе «Что делать?» мастерскую Веры Павловны с цифрами, коммуны кое-где возникают и даже функционируют. Фурье осуждает город, буржуа, обличает «язвы капитализма»

Англичанин Роберт Оуэн (1771—1858) выдвигает идею коллективного владения средствами производства («Книга о "Новом нравственном мире"», 1842). С 1800 года начинается работа Оуэна в качестве директора и совладельца большой хлопчатобумажной фабрики с 2000 рабочих в Нью-Леннарке, здесь же начинается и его общественная деятельность. Он борется за фабричное законодательство в пользу рабочих, создает коммуну «Новая Гармония» (в США) (1824—1829). Коммунистический эксперимент в условиях капитализма провалился с неизбежностью, усугубленной внутриобщинными личностными противоречиями и недовольством. В 30-е годы Оуэн деятельно участвует в профсоюзном движении, потом много пропагандирует кооперативное движение, в том числе и в США, а в 1848 году во время революции он был в Париже, пытаясь убедить в своих идеях парижских политических деятелей. До самой смерти Оуэн вел неустанную деятельность по пропаганде своих идей, читал доклады, выпускал обращения, излагавшие его моральные и экономические воззрения, имевшие кооперативный и коммунистический характер.

В первой половине XIX в. трудовую теорию стоимости стал развивать выдающийся экономист, социолог и фило-

соф Карл Маркс. На основе синтеза английской классической политэкономии, французского социализма и немецкой философии он создал учение, обосновывающее необходимость и возможность «экспроприации экспроприаторов» с позиций пролетариата. Экономически обосновал теорию двойственного характера труда и процесс производства прибавочной стоимости. Осталась незавершенной теория воспроизводства, теория конкретных форм капитала, теория кризисов и др., что пытался дополнить Ф. Энгельс (1820—1895), издавший рукописи К. Маркса как 2, 3 и 4 тома «Капитала». Вскоре после этого марксистскую концепцию развивал и перерабатывал В. И. Ленин (1870—1924), дополнивший марксизм теорией империализма, применивший на практике идеи Маркса—Энгельса в России. В целом эта теория получила название «научного социализма», или «марксизма-ленинизма» (термин И. Сталина).

После Маркса марксизм перестал быть единым направлением и разделился на ряд борющихся между собой течений. Одно из них, родоначальником которого считают Э. Бернштейна (1850—1932), названо марксистами «ревизионизмом». Он утверждал, вопреки Марксу, что обнищания пролетариата (ни относительного, ни тем более абсолютного) не происходит. Другой вывод состоял в том, что капитализм возможно демократизировать, что массовое распространение акций ведет к росту средних слоев. Наконец, Бернштейн дал прогноз, что будущее в виде коммунизма весьма неопределенно, выразив это широкоизвестным афоризмом «движение — все, конечная цель — ничто».

Крупным социалистом-теоретиком, ревизовавшим выводы марксизма, был и Карл Каутский (1854—1938), один из лидеров германского и австрийского социал-демократического движения и II Интернационала. Каутский отрицал диктатуру пролетариата, выступал за классовый компромисс, выдвигал идею «ультраимпериализма» как мирного врастания капитализма в социализм. Последователи Бернштейна—Каутского создали мощное течение социал-демократии и много раз в XX в. получали власть в странах Европы (Швеция, Австрия, Франция, Испания, Италия, Англия), стараясь в своей экономической политике соединить противоположности: план и рынок, частную и коллективную собственность, распределение по труду и по капиталу, демок-

ратию и государственное управление. Ряд этих идей восприняты так называемыми «реформистами» из числа идеологов буржуазии, отстаивающих классовый компромисс.

В русле марксизма последующая разработка его теории велась В. И. Лениным (1870—1924), вождем Октябрьской социалистической революции, основателем советского государства и коммунистической партии. Его взгляды заметно эволюционировали, и он пришел к выводу о возможности революции «в слабом звене цепи империализма», о резерве мировой революции в лице стран Востока (Китая, Индии). Считал, что концентрация производства вплотную подводит к социализму, развил идею «диктатуры пролетариата» и представлял социализм как единую фабрику с жестким контролем за мерой труда и мерой потребления. В период «военного коммунизма» был сторонником жесткого централизованного управления. Явился инициатором первой в мире перспективной комплексной программы электрификации России (план ГОЭЛРО). В период нэпа сделал уступку мелкому предпринимательству, торговле и кооперации, которую в своем «Завещании» поставил очень высоко. Наиболее радикальные ленинские идеи подхватил и диктаторски осуществил И. В. Сталин (1878—1953), выдвинув концепцию, вопреки Троцкому, построения социализма в одной отдельно взятой стране. Сталин был автором идеи обострения классовой борьбы по мере продвижения к социализму, что предопределило массовые репрессии. Игнорируя интересы крестьянства и за счет населения, претворил вместе со своими сторонниками мощную индустриализацию, выдвинувшую СССР на 2-е место в мире по промышленному производству. Как считают некоторые авторы (в частности, Г. Курашвили), Сталин оставил завещание в виде работы «Экономические проблемы социализма в СССР», где трактовал социалистическое производство как «товарное производство особого рода», указывал на необходимость «рациональной организации производительных сил в диалектическом единстве с производственными отношениями», делая вывод о втором этапе общего кризиса капитализма. Однако «технология власти» сталинизма была перестроена последующими руководителями СССР, а сам Союз через 38 лет после смерти главного своего создателя рухнул под грузом внутренних противоречий и внешнего давления.

На этом эпоха марксизма-ленинизма, просуществовавшего около полутораста лет, завершилась его глубоким кризисом. Сама же социалистическая мысль живет, хотя и в разной степени, в программах и действиях социалистических и коммунистических партий. В то же время возможность появления неомарксизма вполне реальна.

Карл Генрих Маркс
(1818—1883)

Крупнейший мыслитель-энциклопедист, экономист и социолог своего времени, автор, развивший трудовую теорию стоимости до революционных выводов об «экспроприации экспроприаторов». Всемирно известен его труд «Капитал», 1-й том которого (1867) опубликован при его жизни, а остальные (2-й, 3-й и 4-й исторический — «Теории прибавочной стоимости») опубликованы его другом и сподвижником Ф. Энгельсом (1820—1895), который в молодости и подтолкнул Маркса к занятиям экономической теорией за счет философии и права — его первого научного поприща. У Маркса был грандиозный замысел экономических исследований — «План 6-ти книг», который он за всю свою жизнь так и не успел осуществить даже наполовину.

С именем Маркса связана крупнейшая идея построить общество без частной собственности и экономику, регулируемую общим национальным планом. Историю он понимал как борьбу классов, как антагонистическое противоречие, а ключ к смене общественно-экономических формаций (крупнейший вклад в философию истории) видел в развитии производительных сил и в революциях как «локомотивах истории».

Главными своими достижениями сам К. Маркс считал открытие двойственного характера труда, исходя из чего выводил стоимость как величину «общественно-необходимых затрат труда», обоснование концепции «прибавочной стоимости», согласно которой ее конкретные формы представляют собой прибыль, процент и ренту и создаются неоплаченным трудом рабочих, а норму и массу эксплуатации можно подсчитать, для чего вывел формулы. И, в-третьих, выработал и применил метод материалистической диалектики, оказавшейся, правда, не совсем доступным последующим поколениям марксистов.

Развил теорию воспроизводства, показав, как «совокупный капиталист» эксплуатирует совокупного рабочего, придав этому конфликту мировой характер («Пролетарии всех стран, соединяйтесь!»). Вывел условия реализации совокупного общественного продукта по натуре и по стоимости в рамках двух подразделений общественного производ-

ства. Глубоко развил теорию денег. Описал, хотя и в сложном стиле, но замечательно образно, капитализм как «живой организм».

Всех предшественников делил на приближающихся к понятию прибавочной стоимости и не подозревающих об этом. Последних заклеймил как «вульгарных экономистов», апологетов капитала и некоторых — как продажных писак.

Открыв, как ему представлялось, всеобщий закон капиталистического накопления, предсказывал ухудшение положения рабочих, несмотря на то, высока или низка будет их заработная плата, их выталкивание из сферы производства в «резервную армию труда», т. е. в безработные, и на этой основе рост национальных и мирового полюсов нищеты и богатства. Кроме того, выводил из кризисов перепроизводства неизбежность укрупнения производства, материально обеспечивающего наличие этих полюсов. Совершенно отказывал капиталистам в общественной полезности их существования. Очень тонко и глубоко применил диалектику, продемонстрировав «метод изложения» в разворачиваемости категорий «от простого к сложному» и «от абстрактного к конкретному». Тайну же «метода изучения» (первую сторону материалистической диалектики) унес с собой в могилу. Ни Энгельс (три попытки), ни другие экономисты (считая и В. И. Ленина, и Н. И. Бухарина, и некоторых социал-демократов — Р. Гильфердинг, Р. Люксембург и др.) не смогли более или менее системно развить теорию Маркса в условиях современности. Как бы предчувствуя это, Маркс однажды обмолвился по поводу германских товарищей и их взглядов: «... если это марксизм, то я не марксист». Ныне многие выводы и прогнозы Маркса, по-видимому, не проходят проверки историей (два класса, обнищание, победа крупного производства, классовая борьба и неизбежность революций, гибель капитализма, экономический фактор как единственная детерминанта развития, метод диалектики и некоторые другие).

Будучи человеком принципиальным, Маркс ни дня не работал «на капиталистов», хотя и не возбранял это Энгельсу, бывшему его «денежным спонсором» в период примерно с 1848 г. и почти до самой смерти (правда, добровольно и с дружеской любовью, в их системе «разделения труда», где Маркс занимался одними группами наук и практической революционной деятельностью, а Энгельс — другими, в том числе, например, военными — в семье Марксов имел прозвище «Генерал»). Признательность Маркса Энгельсу за это зафиксирована с особой силой в письме от 16 августа 1867 года с пометкой «2 часа ночи»: «... итак, этот том готов. Только тебе обязан я тем, что это стало возможным» (К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч. Т. 23. С. 1).

Вместе они создали «Интернационал. Международное товарищество рабочих», который много лет координировал создание рабочих партий Европы, Северо-Американских Соединенных Штатов и, по признанию современников, «сотрясал троны».

Маркс прожил большую и драматическую жизнь: глубокая любовь к баронессе Женни фон Вестфален, замечательна дружба с Энгельсом, до смерти жил в эмиграции, бился в идейных схватках, ненавидимый противниками, терял любимых детей, доходил порой до грани нищеты, болел. Тихо уснул в своем любимом кресле 14 марта 1883 г. Похоронен на Хайгетском кладбище в Лондоне.

В СССР Маркс был возведен до роли божества, и его с Энгельсом «Сочинения» в 50-ти томах пылились в шкафах рабочих кабинетов партократов всех рангов, не читаемые. «Капитал» был обязателен для изучения во всех советских вузах, техникумах, кружках и т. п., но именно как Библия, как система догм наподобие библейских. Особую роль в догматизации «вечно живого учения» сыграл И. Сталин. Не развиваясь, марксизм ныне переживает всемирный и системный кризис.

ЗАДАНИЕ для самостоятельной работы

1) Сформулируйте основные принципы и идеи, общие для всех социалистических авторов.
2) Почему часть социалистических учений стала называться «утопический социализм»?
3) Чем, на ваш взгляд, социализм Маркса, или научный социализм, отличается от утопического?
4) Можете ли вы оценить прогностическую результативность марксизма?
5) Раскройте основные идеи К. Маркса в области механизма капиталистической эксплуатации.
6) Почему марксизм-ленинизм трансформировался в СССР 30-х гг. в сталинизм? Были ли для этого причины и какие из них — субъективные или объективные — преобладали? (Для ответа на этот вопрос просмотрите также тему 11.)
7) Почему социализм привлекателен как идея?
8) Какие несовпадения можно зафиксировать между идеалистическим и реальным социализмом?
9) Что из суммы идей утопического социализма перешло в марксистскую доктрину?
10) Как вы представляете себе главные идеи неомарксизма или «нового социализма»?

ЛИТЕРАТУРА

1 **Ленин В. И.** Полное собрание сочинений. Т 35—45. М.: Политиздат, 1964—1977

2. **Маркс К.** Капитал //К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. Т. 23—26. М.: Политиздат, 1960—1964.

3. **Маркс К., Ф. Энгельс.** Манифест коммунистической партии // К. Маркс, Ф. Энгельс Соч. Т 4. М.: Политиздат, 1955.

4 **Мизес Л.** Социализм. Экономический и социалистический анализ. М., 1984.

5. **Мор Т.** Утопия. М.: Наука, 1978.

6. **Оуэн Роберт.** Избранные сочинения: В 2 т. М., Л.: Изд-во АН СССР, 1950.

7 **Платон.** Сочинения. Т. 1—3. М., 1968—1972.

8. **Сен-Симон А. де.** Избранные сочинения: В 2 т М., Л.: Изд-во АН СССР, 1968.

9 **Сталин И. В.** Экономические проблемы в СССР. М., 1953.

10. **Фурье Ш.** Избранные сочинения: В 4 т. / Общ. ред. акад. Волгина В. П. М., Л.: Изд-во АН СССР, 1951—1954 гг.

11 **Шумпетер Й. А.** Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995.

* * *

12. **Аникин А. В.** Юность науки. Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса. 4-е изд. М.: Политиздат, 1985.

13. **Курашвили Б. П.** Историческая логика сталинизма. М.: Былина, 1996.

14. **Майбурд Е. М.** Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. М.: Дело, Вита-Пресс, 1996.

15. **Ольсевич Ю.** К анализу социалистической идеи //Экономические науки. 1990. № 6.

16. **Певзнер Я.** Карл Маркс и современная социалистическая идея //МЭиМО. 1993 № 8

17 Суровая драма народа. Ученые и публицисты о природе сталинизма. М.: Политиздат, 1989.

18. Утопический социализм. Хрестоматия /Общ. ред. А. И. Володина. М.: Политиздат, 1982.

19. **Шафаревич И. Р.** Социализм как явление мировой истории // Есть у России будущее? М Советский писатель, 1991.

Тема 6

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ В РОССИИ (конец XIX — XX в.)

В этой теме рассмотрим период, занимающий последнюю треть XIX и начало XX в., включая 20-е гг. Он распадается на три подпериода: пореформенный, период российского империализма и 20-е послеоктябрьские годы до начала первых пятилеток. Третий подпериод, несмотря на его советский тип, содержал в себе и уходящие («буржуазную», маржиналистскую) теории и социал-демократические воззрения, и, что особенно существенно — теории трансформации. Конечно, в 20-е гг. рождалась и собственно советская политэкономия, политэкономия социализма, но она станет преподаваться лишь с начала 30-х гг., а первый свой фундаментальный учебник получит только в 1954 г.

Итак, в пореформенные годы в России вместе с бурно развивающейся экономикой формируется и экономическая наука, быстро достигающая современного ей мирового уровня, а также имеющая ярко выраженный национальный характер. Экономисты всего периода делятся на университетских, «участвующих во власти», и оппозиционных, к которым относятся теоретики народничества, «легального марксизма» и затем левого ортодоксального («большевистского») крыла. Естественно, после «Октябрьского переворота» (В. И. Ленин) оппозиция переходит в господствующую когорту идеологов и вскоре вытесняет носителей «не-марксистских» взглядов (преимущественно физическим путем).

В России сложился ряд школ, причем маржиналисты были представлены в Киевском университете, историко-социальное течение — в Московском, а преимущественно марксистское — в Петербургском. Россия в этот период становится главным мировым центром развития различных направлений марксистской экономической теории — от либерально-реформистского до радикального.

Среди крупных государственных деятелей важнейший вклад в экономическую теорию сделали С. Ю. Витте и П. А. Столыпин. Граф Витте умело совмещал защиту дво-

рянства с признанием необходимости быстрого индустриального развития России путем реформ и всемерного содействия в этом государственной власти. Духовным учителем С. Ю. Витте был немецкий основоположник исторической школы Ф. Лист.

Крупным реформатором был и П. А. Столыпин, чье имя дано аграрным реформам, формировавшим частную крестьянскую земельную собственность.

Заметим, что совмещение крупных постов во властных структурах с теоретической деятельностью вообще является интереснейшим феноменом развития экономической мысли и такие титаны появлялись и на Западе (Дж. М. Кейнс, Л. Эрхард, Р. Барр), и в советское время (Н. Бухарин, Н. Вознесенский).

Сильным было в России математическое направление, формировавшееся в органическом единстве с психологической школой (субъективной ценности). Матметоды использовали в своих экономических исследованиях В. К. Дмитриев, Е. Е. Слуцкий, А. Д. Билимович и др. В «Экономических очерках» (1904) В. К. Дмитриев (1868—1913) доказывал совместимость трудовой теории стоимости и теории предельной полезности. Он составил систему линейных уравнений, при помощи которых выразил величины факторов, определяющих уровень цены, начиная с издержек производства и кончая взаимодействием спроса-предложения. Тем самым впервые в мировой литературе был дан способ выражения полных затрат. Дмитриев ввел понятие технологических коэффициентов затрат продукции одной отрасли на производство продукции других отраслей. Эта идея лежит в основе современного метода межотраслевых балансов, в том числе и модели «затраты-выпуск» В. Леонтьева.

В России в конце XIX — начале XX в. в экономической науке появилось направление, которое, поддерживая ряд демократических требований, использовало некоторые элементы экономической теории марксизма. Основное стремление этого направления — дать научный анализ экономической действительности. Поддерживал это направление и В. К. Дмитриев, который вошел в историю экономической мысли прежде всего как первый русский экономист-математик.

Главной его работой были «Экономические очерки». Первый из них «Теория ценности Д. Рикардо» — был опуб-

ликован в 1898 г., второй и третий — «Теория конкуренции Ог. Курно» и «Теория предельной полезности» — были изданы в 1902 г. В. К. Дмитриевым было также опубликовано несколько обзорных статей и рецензий.

Из трех экономических очерков В. К. Дмитриева наибольший интерес вызывает первый, посвященный теории стоимости. По пути соединения трудовой теории стоимости и теории предельной полезности пошли многие русские экономисты-математики. Дмитриев не был последовательным сторонником трудовой теории стоимости, однако он полагал, что обычные возражения против этой теории о невозможности исчисления полных затрат труда на производимые продукты не выдерживают строгой критики. Свою цель автор видел в доказательстве того, что теория Д. Рикардо, согласно которой цены определяются издержками производства, свободна от противоречий. Для этого он прежде всего пытался обосновать справедливость положения А. Смита о том, что цена произведенного продукта может быть представлена как сумма зарплаты и прибыли. Традиционным возражением против этого положения было то, что нельзя вычислить количество труда, затраченного для производства данного товара, начиная с того периода, когда человек не использовал капитала, и вплоть до настоящего времени. Для опровержения этого возражения В. К. Дмитриев нашел подход, значение которого далеко выходило за рамки рассматриваемой проблемы, применив при этом математический метод исследования.

В книге Дмитриева «Экономические очерки» приводятся две формулы для выражения полных затрат, которые существенно различаются между собой. Основное уравнение имеет следующий вид:

$$X_A = N_A a X_a + Y_A,$$

где X_A — цена продукта А,

N_A — сумма рабочих дней, затраченных как при производстве данного продукта, так и при производстве «технических капиталов», израсходованных при данном производстве,

a — количество продукта, расходуемого рабочим в день,

X_a — цена продукта a,

Y_A — сумма прибылей, полученных как в данном, текущем производстве, так и при производстве орудий и материалов, потребленных в данном процессе труда.

Как видим, цена разлагается на сумму заработной платы и прибыли, что соответствует «догме А. Смита» (разложение «естественной цены» на доходы). Однако, вопреки распространенному мнению, В. К. Дмитриеву удалось доказать, что концепция издержек производства в интерпретации Рикардо может быть освобождена от «заколдованного магического круга» (определение цен одних товаров ценами других). Иначе говоря, все неизвестные в приведенном уравнении могут быть найдены при рассмотрении их как функций от технических условий производства.

Также это уравнение можно записать в другом виде. Обозначив через X — общее количество труда, прямо и косвенно затраченного на производство продукта A, при этом прямые затраты труда равны n_a. При производстве используется несколько видов «технических капиталов» $k_1, k_2, \ldots k_M$ — и потребляется $\frac{1}{m_i}$ капитала k_i ($i \in L, M$). Пусть количество труда, прямо и косвенно пошедшее на производство капитала k_i, равно x_i. В этом случае общая сумма труда на производство продукта А будет равна:

$$X = n_A + \frac{1}{m_1}x_1 + \frac{1}{m_2}x_2 + \ldots + \frac{1}{m_M}x_M .$$

Первое слагаемое в этой сумме — прямые затраты труда, остальные слагаемые — косвенные затраты, связанные с расходованием средств производства («технических капиталов»). В этом уравнении неизвестные — $X, X_1, X_2, \ldots X_M$. Поскольку число U различных средств производства всегда конечно, то для каждого из неизвестных можно составить аналогичное уравнение. Тем самым будет получено ($Y + 1$) уравнение с ($U + 1$) неизвестными $X, X_1, X_2, \ldots X_M$. Таким образом можно, как считал В. К. Дмитриев, определить общую сумму труда, затраченного на производство любого продукта при современных условиях производства.

Именно эти рассуждения обеспечили В. К. Дмитриеву то почетное место в истории экономической мысли, которое он занимает, хотя для него самого они были составной частью исследования теории Д. Рикардо, а современники вообще не обратили на них внимания.

Но особенно интересной, с современной точки зрения, представляется система уравнений, предложенная Дмитриевым для исчисления полных затрат труда на производство продукции с учетом межотраслевых связей. Хотя идея технологических коэффициентов была выдвинута Л. Вальрасом, но по существу именно В. К. Дмитриев построил систему. В общей форме эта система может быть представлена следующим образом:

$$X_i = \sum a_{ij} x_j + t_i,$$

где X_i — количество продукции i-го вида, выраженного в затратах труда,

X_j — количество продукта j-го вида, также выраженное в затратах труда,

a_{ij} — технологические коэффициенты затрат,

t_i — текущие затраты труда.

Здесь мы имеем по существу линейную систему «затраты-выпуск» с определенными технологическими коэффициентами, сведенными к затратам труда по первичному фактору. Метод «затраты-выпуск», развитый американским экономистом В. В. Леонтьевым, во многом повторяет идеи В. К. Дмитриева. Отличие состоит в том, что в подходе В. В. Леонтьева была предложена процедура решения системы уравнений, основанная на вычислении матрицы $(E - A)^{-1}$, где E — единичная матрица, A — матрица технологических коэффициентов, а системы уравнений записывались не только для труда, но и для всех затраченных факторов.

Во втором очерке, пытаясь развить теорию О. Курно, Дмитриев пришел к выводу, что результатом конкуренции является не понижение цены до уровня издержек производства, а повышение издержек до уровня цены. В то же время интерес представляет рассмотрение Дмитриевым сложного механизма сочетания свободной конкуренции и монополии, в котором учитывались не только производство, но также создание и реализация запасов товаров и изменение технических условий производства. Он справедливо считал: поскольку предприниматели стремятся к наибольшей выгоде, математические идеи, связанные с определением максимумов функций, имеют большое значение для экономической науки. Дмитриев пытался определить, какова должна быть наилучшая (в смысле максимальной

прибыли) политика производителей в условиях сочетания конкуренции и монополии.

Третий очерк, посвященный теории предельной полезности, в сущности представляет собой исторический обзор. В основном он содержит материал описательного характера. Дмитриеву не удалось, однако, решить поставленную и вынесенную им в заголовок задачу, — достичь органического синтеза трудовой теории стоимости и теории предельной полезности. Более того, для ее решения не было предложено никаких содержательных соображений. Возможно, Дмитриев предполагал вернуться к этой проблеме в следующих очерках. Но они либо не были завершены, либо ему не удалось найти для них издателя.

Книга Дмитриева не прошла незамеченной, на нее было опубликовано несколько рецензий. О высоком авторитете Дмитриева в кругах русских экономистов свидетельствует, в частности, опубликование им развернутых рецензий на книги таких ученых, как А. А. Мануилов, С. И. Солнцев, М. И. Туган-Барановский. После Октябрьской революции работы Дмитриева были постепенно преданы забвению. Причин тому несколько. Прежде всего, «Экономические очерки» просто трудны для восприятия. Для доказательства или вывода новых экономических положений в них широко используется математический метод. И хотя применяемый в них математический аппарат несложен, понимание текста требует определенной математической культуры. Кроме того, Дмитриев не дает перевода цитируемых французских, немецких, английских и итальянских авторов. Если учесть, что после репрессий 30-х гг. уровень математической культуры советских экономистов резко упал, а также ухудшилось знание иностранных языков, число людей, способных понять написанное Дмитриевым, резко сократилось. Но основной причиной падения интереса к его работам стало причисление марксистами Дмитриева к буржуазным экономистам.

Подробный анализ взглядов Дмитриева был осуществлен И. Г. Блюминым в работе «Субъективная школа в политической экономии». Теории Дмитриева была посвящена отдельная глава второго тома этой работы, в котором исследовались взгляды представителей математической школы. Поскольку исследование Блюмина было впослед-

ствии переиздано, оно и сегодня остается наиболее доступным источником для ознакомления со взглядами Дмитриева, тем более, что сами работы Дмитриева давно стали библиографической редкостью.

Блюмин подверг резкой критике взгляды Дмитриева, обвиняя его в игнорировании производственного процесса, грубом фетишизме, переплетаемых с математическими формулами, и т. д. Вместе с тем нельзя не признать, что критика Блюмина была во многом обоснованной. Так, в частности, он был прав, утверждая, что Дмитриеву не удалось доказать отсутствие противоречий в теории, согласно которой цены определяются издержками производства. Подробно рассмотрев второй очерк книги, посвященный теории конкуренции О. Курно, Блюмин также раскритиковал выводы Дмитриева.

Работа Блюмина была последней из тех, где взгляды Дмитриева серьезно анализировались. С постепенным утверждением административно-командной системы управления экономикой в экономической теории сформировалась по существу субъективистская трактовка экономических законов, вследствие чего у экономистов стало складываться негативное отношение к количественным методам как неотъемлемой части объективного научного анализа. Применение математического метода в экономической науке фактически оказалось под запретом.

На Западе лишь в 1968 г. был издан французский перевод очерков Дмитриева с предисловием А. Цаубермана, а в 1974 г. опубликован их английский перевод. Вводная статья Д. М. Нути к английскому изданию дает наиболее детальный в современной литературе анализ взглядов В. К. Дмитриева.

В нашей стране в 1957 г. в Лаборатории управляющих машин и систем АН СССР с использованием вычислительной машины были рассчитаны таблицы полных затрат.

При всей своей привлекательности — появилась возможность исчислять стоимость товаров — такой подход не был бесспорным прежде всего потому, что В. К. Дмитриев при этом выглядел марксистом, между тем по поводу марксизма он писал: «... Если что в отношении русского общества может быть признано ненормальным, то это чрезмерная увлеченность этим учением, приводившая к

односторонности и нетерпимости». Важно и то, что Дмитриев вовсе не предлагал итерационной формулы. Для нахождения полных затрат труда он предполагал решать соответствующую систему уравнений последовательным исключением переменных. Наиболее существенным, однако, является понимание экономического смысла полных затрат труда. Эти затраты не тождественны, конечно, тем общественно необходимым затратам, которые, согласно теории стоимости К. Маркса, определяют стоимость товара. Это, впрочем, было естественным, поскольку Дмитриев ставил своей целью доказать так называемую «догму А. Смита», а не подтвердить марксистскую теорию стоимости.

Хотя Дмитриев является одним из немногих русских экономистов с мировым именем, современные российские исследователи вспоминают о нем прежде всего как об авторе системы уравнений межотраслевого баланса. Приходится только сожалеть, что наши экономисты почти не знают его работ, а его имя оказалось практически забытым.

Мировой известностью пользуется и Е. Е. Слуцкий, крупный экономист-математик России, оказавший огромное влияние на современные экономико-математические исследования. Он анализировал связь функции полезности с движением цен и денежных доходов потребителя, широко известную из учебников микроэкономики как «замещение по Слуцкому». Статья Е. Е. Слуцкого «К теории сбалансированного бюджета потребителя» считается основополагающей в ряду экономико-математических исследований спроса и потребления. Е. Слуцкий также впервые в мировой литературе поставил вопрос о необходимости особой науки — праксиологии, которая бы разрабатывала принципы рационального поведения людей в рыночных условиях.

Евгений Евгеньевич Слуцкий (07.04.1880, с. Новое, ныне Ярославской области — 10.03.1948, Москва) в 1901—1902 гг. учился в Киевском университете, в 1902—1905 гг. — в Мюнхенском политехникуме, в 1905 г. поступил на юридический факультет Киевского университета. В 1913—1926 гг. — преподаватель Киевского коммерческого института. С 1926 г. работал в Центральном статистическом управлении. С 1934 г. — в Московском университете, с 1938 г — в Математическом институте им. В. А. Стеклова АН СССР.

Помимо чисто математических и статистических исследований, составляющих ценный вклад в математическую и математико-статистическую науку, Слуцкий написал и ряд выдающихся работ по математической экономике.

Среди его работ в этой области следует отметить прежде всего статью «К теории сбалансированного бюджета потребителя», опубликованную в итальянском журнале в 1915 г. и перепечатанную в Москве в 1963 г. В ней Слуцкий сделал ряд интересных выводов об условии стабильности потребительского бюджета, показал связь между функцией полезности и движением цен и денежных доходов потребителя.

В русской экономической литературе до этого делались попытки освободить теорию спроса и потребления от связи с понятием субъективной ценности. Большинство экономистов как в России, так и на Западе полагали, что функция полезности выражает нечто большее, чем определенную систему предпочтений потребителя. Но никто из них не смог связать функцию полезности с движением цен и денежных доходов.

Обоснование принципа равенства предельных полезностей благ по бюджету потребителей составляет суть современной теории спроса, в основе которого лежит анализ функции полезности как определенной системы предпочтения потребителя.

Новое у Слуцкого состоит в том, что он сделал попытку освободить функцию спроса от чисто субъективной трактовки, поставить более отчетливо вопрос о потребительской стоимости совокупных благ, входящих в бюджет потребителя; тем самым он выдвинул идею не только о возможности определения степени полезности благ (эта проблема неразрешима), но и возможности сравнения относительных уровней потребительных ценностей различных благ. Таким образом, функция полезности становится объективной характеристикой потребительных стоимостей, несмотря на то, что Слуцкий не отвергал полностью традиционных представлений о чисто субъективной природе полезности благ. Он даже писал, что современная ему теория ценности представляется как бы особым отделом психологии. Но в свете дальнейшей критики психологической теории Бем-Баверка, его взгляды на природу потребитель-

ной стоимости представляются более объективными. Слуцкий убедительно показал, что утверждение Бем-Баверка об измеримости субъективной ценности покоится на полном непонимании того, что собой представляет ценность, и на непонимании задач математического анализа функции полезности.

Слуцкий не обсуждал вопрос о происхождении функции полезности, а исходил из нее. Его интересует поведение этой функции при изменении цен и доходов. Предполагается, что в основе поведения потребителя лежит определенная система предпочтения. При такой постановке вопроса анализ функции полезности сводится не к определению абсолютного значения функции или ее производных, а к анализу изменения поверхности ее уровня, так как только движение уровней позволяет учесть реальное экономическое содержание самой функции. В противном случае анализ ее становится функцией, так как абсолютная величина полезности не поддается качественной оценке. Она может измеряться лишь относительно, через движение поверхностей уровня функции полезности. Численные значения самой функции не отражают не только качественных зависимостей, но и количественных соотношений.

Идея Слуцкого, положенная им в основу математического анализа проблемы потребительского спроса, представляется довольно простой: если некоторая функция потребления $U(x)$ — функция полезности или функция потребления, т. е если ее значения возрастают при переходе к более предпочтительной структуре потребления x, то всякая произвольно взятая монотонно возрастающая функция $U(x) = G[U(x)]$ — тоже возрастает при переходе к более предпочтительной структуре потребления, т. е. тоже есть функция потребления.

Слуцкий сам не сделал такого вывода, но предлагаемый им способ определения параметров функции полезности через наблюдаемые величины позволяет сделать этот вывод.

Слуцкий исходил из того, что полезность какого-либо сочетания благ есть величина, которая обладает свойствами принимать тем большее значение, чем в большей мере это сочетание оказывается предпочтительным для рассматриваемого индивида.

В соответствии с этим он выражал функцию полезности в следующей форме:

$$U = \Phi(X_1, X_2, \ldots X_n),$$

где $X_1, \ldots X_n$ — количество различных благ, потребленных субъектом за данный период времени;

U — полезность, полученная самим субъектом при посредстве данного сочетания благ,

поэтому предельная полезность какого-либо блага U_i выражается в форме первой частной производной $\frac{\partial U}{\partial X_i}$, которая всегда будет положительной.

При анализе бюджета потребителя Слуцкий исходит из следующих предпосылок:

1) предпосылка непрерывности как самой функции полезности, так и ее производных, по крайней мере двух первых порядков;
2) допущение, что тип функции полезности не претерпевает изменений в течение определенного промежутка времени;
3) допущение, что изменение полезности при переходе от одного сочетания благ к другому не зависит от способа перехода, т. е. что $\frac{\partial^2 U}{\partial X_1 \partial X_2} = \frac{\partial^2 U}{\partial X_2 \partial X_1}$.

Производные второго порядка этой функции показывают зависимость полезности данного блага как от качества его самого, так и от количества какого-либо другого блага.

Основное уравнение, из которого исходил Слуцкий в анализе стабильности потребительского бюджета, имеет вид:

$$p_1 x_1 + p_2 x_2 + \ldots + p_n x_n = S,$$

где S — доход какого-либо индивида, $p_1 \ldots p_n$ — цены n благ, которые он купил, $x_1 \ldots x_n$ — купленные им количества.

Для равновесия бюджета необходимо, чтобы функция полезности имела наибольшую величину при условии, выраженном в приведенном выше равенстве. Слуцкий объясняет и другие условия, при которых функция полезности

достигает своего максимума, и пытается найти способы определения параметров этой функции. Идея заключается в том, чтобы найти производные потребления благ по ценам и доходу, т.е. определить $\frac{\partial X}{\partial P_i}$ и $\frac{\partial X_i}{\partial S}$, где $p_1 \dots p_n$ — цены n благ, а S — средний доход потребителя.

Тем самым достаточно полное описание поведения функции полезности, вернее ее поверхностного уровня, дает, согласно Слуцкому, уже ее первые и вторые производные, что предполагает при их эмпирическом определении через коэффициенты эластичности спроса возможность предсказывать с достаточно большой степенью приближения изменения самого спроса. С этой целью Слуцкий подробно анализирует поведение функции полезности при изменениях в индивидуальном спросе как функции дохода, зависимость спроса на какое-либо благо от его цены, зависимость спроса на одно благо от цены другого, рассматривает частный случай, когда предельная полезность каждого блага есть лишь функция этого блага, и, наконец, специально анализирует вопрос о возможности с помощью количественных данных, полученных из наблюдений, определения второй производной от функции полезности.

Основной вывод Е. Е. Слуцкого можно изложить в следующей форме. Если через n обозначить количество продуктов (благ), через X_r — сумму спроса, через P_r — цены ($r = 1, 2, \dots n$), через M — величину дохода, то при данном направлении изменения цены (dP) для поддержания равновесия компенсирующее изменение дохода (dM) составит:

$$dM = \sum_{x=1}^{n} x_s dp_s .$$

В таком случае изменение спроса для r-го продукта будет равно:

$$dx_r = \sum_{s=1}^{n} \frac{\partial x_r}{dp_s} dp_s + \frac{\partial x_r}{dM} dM = \sum_{s=1}^{n} \left(\frac{\partial x_r}{dp_s} + x_r \frac{\partial x_r}{dp_s} \right) dp_s .$$

В приведенном уравнении отчетливо представлены зависимости колебаний в спросе для компенсирования из-

менения цены. Выражение в скобках, которое в современной экономической литературе принято называть «эффектом замещения», является важным экономическим показателем.

Большое значение имеет идея Слуцкого о том, что производные от объемов потребительских благ по ценам и доходу связаны с коэффициентами эластичности спроса, что позволяет определить параметры функции полезности эмпирически. Кроме того, важное значение имеют установленные Слуцким соотношения:

$$x_i + x_k \cdot x_i^0 = x_k^i + x_i \cdot x_k^0,$$

где $i, k = 1, \ldots n$ — соотношения, которые в современной экономической литературе называют условиями интегрируемости или просто соотношением Слуцкого. Эти соотношения вытекают из равенства смешанных производных функции полезности ($U_{ik} = U_{ki}$). Выполнением этих соотношений можно достичь эмпирической проверки самой функции полезности.

Таким образом, эта работа считается основополагающей в ряду современных экономико-математических исследований проблемы спроса и взаимосвязи между функцией спроса и движением цен и доходов.

Из других работ Е.Е.Слуцкого следует отметить его анализ циклических колебаний, складывающихся под влиянием случайных причин. Эта статья, показывающая строгую математическую взаимосвязь экономических колебаний в длительном разрезе времени с различными нарушениями нормального хода экономического развития, оказала существенное влияние на исследование длительных циклических колебаний. В 1937 г. она была перепечатана в американском журнале «Эконометрика».

В ряду экономико-математических исследований Слуцкого следует назвать и его доклад «О формально-праксеологическом основании экономики». В этом докладе, опубликованном на украинском и немецком языках, он впервые в мировой литературе поставил вопрос о необходимости особой науки — праксеологии, которая разрабатывала бы принципы рационального поведения людей при различных комбинациях условий.

Зарубежные экономисты высоко оценили исследования Е. Е. Слуцкого. Еще в 1934 г. Аллен и Хикс, обнаружив ста-

тью Слуцкого в итальянском журнале, попытались использовать его идеи для анализа потребительского спроса. Идеи Слуцкого легли в основу известной книги Хикса «Стоимость и капитал» (1939), в которой он писал, что Слуцкий был первым экономистом, сделавшим значительный шаг вперед по сравнению с «неоклассиками». Цель своей книги Хикс определил как «первое систематическое исследование той теории, которую открыл Слуцкий».

Об огромном влиянии идей Слуцкого на современную эконометрику, в том числе и его работ по циклическим колебаниям, писал Р. Аллен. В 1950 г. в журнале «Эконометрика» он опубликовал статью под названием «Работа Слуцкого». Аллен писал, что работы Слуцкого «оказали великое и прочное влияние» на развитие эконометрики в двух важных областях: теории поведения потребителя и анализе временных рядов. Современная теория поведения потребителя, писал Аллен, развитая Хиксом и его последователями, в сущности является дальнейшим развитием идеи Слуцкого. При изложении современной математической теории спроса, основанной на анализе поведения потребителей при заданных ценах и доходе, Аллен также ссылается на работу Слуцкого.

Идеи Слуцкого со слегка модернизированным математическим аппаратом используют в своих работах Хауттакер, Дебре, Эрроу и другие западные экономисты.

Социальное направление экономической мысли было в России также на мировом уровне. Его главный представитель — М. И. Туган-Барановский. Суть социального подхода состояла в том, что кроме индивидуальных оценок экономические связи базируются и на социальной силе, предполагают совместное действие различных социальных групп. Так объяснялось распределение зарплаты, прибыли и ренты. Эта идея прочно вошла в современный арсенал экономической науки.

Михаил Иванович Туган-Барановский (1865—1919)

Известный русский экономист, общественный деятель, публицист, один из ведущих представителей «легального марксизма».

В своей первой большой книге (магистерская диссертация) «Промышленные кризисы в Англии» (1894) он следовал идеям II тома «Капитала» К. Маркса, но и отмечал, что механизм кризисов кроется в недостатке банковских ресурсов. Отстаивал идею необходимости капитализма в России. Итогом исследования русской промышленности стала книга «Русская фабрика в прошлом и настоящем» (1898) — защищенная им как докторская диссертация.

Уже после 90-х гг. Туган-Барановский отходит от ортодоксального восприятия идей Маркса и одним из первых выдвигает идею соединения трудовой теории стоимости с теорией предельной полезности («Теоретические основы марксизма», 1905). Он утверждал, что предельные полезности свободно воспроизводимых хозяйственных благ пропорциональны их трудовым стоимостям. Это соотношение получило название «теоремы Туган-Барановского» и активно обсуждалось в литературе как с позиций поддержки (Н. А. Столяров, С. Г. Струмилин — позднее резко изменивший позицию), так и отрицания (Н. И. Бухарин, И. Г. Блюмин). Построил концепцию разноуровневости цен и ценностей (стоимостей) и их методической несоединимости (невыводимости) с теорией распределения («Социальная теория распределения», 1913). Важным было и то, что Туган-Барановский модифицировал схемы воспроизводства К. Маркса, введя три подразделения общественного производства, подверг критике Марксов «закон тенденции нормы прибыли к понижению». Доказательство, которое он применил, использовалось для решения проблемы «трансформации стоимости в цены» (В. К. Дмитриев, М. Добб, П. Сраффа).

Туган-Барановский не принадлежал к какому-то определенному направлению, пытаясь энциклопедически соединять марксизм, предельную полезность, бернштейнианство.

Много сделано им и в области теории социализма, где акценты делались на психологических факторах общественного развития и определялась неготовность России к социализму.

Был блестящим педагогом, выступал с публичными лекциями, вел студенческие научные кружки. Одним из его выдающихся учеников был Н. Д. Кондратьев — экономист с мировой известностью, оставивший об Учителе глубокие воспоминания (1923). По его учебнику «Основы политической экономии» училось не одно поколение студентов, даже и в 20-е гг. при советской власти.

М. И. Туган-Барановский был выдающимся деятелем кооперативного движения, участвовал в его руководящих органах, а в 1909 г. создал и возглавил журнал «Вестник кооперации», лучшее из подобных изда-

ний не только в России, но и за рубежом. С победой сталинизма его имя попадает в число забытых на 70 лет, а труды переизданы (не все) лишь в последние годы. Зато его работы хорошо известны за рубежом.

Родился Туган-Барановский в Харьковской губернии, из дворян, окончил физико-математический факультет Харьковского университета, перебрался в Москву, но профессорской кафедры не получил как политически неблагонадежный. Был в партии кадетов (1906). В 1917 г. — министр финансов украинской Центральной рады, один из основателей Украинской Академии наук, председатель ее социально-экономического отдела (1919).

После разгрома Рады уехал в Москву, занимался делами кооперации. Потом вернулся в Киев, где преподавал и был деканом юридического факультета в Киевском университете. В качестве советника по экономическим вопросам выехал с делегацией украинской Директории в Париж, но в пути, около Одессы, скоропостижно скончался.

Выдающимся русским и впоследствии принявшим советскую власть ученым был А. В. Чаянов (1888—1937), создавший теорию «качественной устойчивости крестьянских хозяйств», разработанную с применением принципа предельной полезности. Был также крупнейшим теоретиком кооперации.

Александр Васильевич Чаянов (1888—1937)

Видный представитель организационно-производственной школы русской и советской экономической мысли, теоретик крестьянского хозяйства и кооперации.

В основе чаяновского понимания природы крестьянского трудового хозяйства лежала семейно-трудовая теория, на базе которой доказывались его исключительная устойчивость и выживаемость таких хозяйств, многократно усиливаемая посредством кооперации. Одним из нерешенных вопросов перед революцией, несмотря на столыпинские реформы, оставался аграрный вопрос. Чаянов был против раздачи земли, ратовал за ее национализацию. Аграрная реформа в качестве составных мероприятий должна была содержать изъятие земли из торгового оборота, регулирование смены собственников через земельные комитеты, введение прогрессивного дифференцированного налога. Крупные хозяйства подлежали принудительному отчуждению (за выкуп), леса и специальные виды хозяйств (племенные, селекционные) национализировались. Государство должно было проводить мелиора-

ционные и землеустроительные мероприятия, организовывать переселенческий фонд, проводить политику, облегчающую развитие трудового хозяйства. Двадцатидевятилетний Чаянов стал товарищем министра земледелия в последнем составе Временного правительства (т.е. был замминистра), но уже фактически мало что мог сделать перед свержением этого правительства в октябре 17-го года.

В период «военного коммунизма» Чаянов и его единомышленники пытались наладить контакты с советским правительством, но расходились во взглядах на судьбы кооперации. Во времена нэпа (с 1921 г.) в жизни Чаянова наступают положительные изменения. Он становится членом коллегии Наркомзема, включается в состав Госплана, готовит первый план восстановления сельского хозяйства, возглавляет созданный с его участием НИИ сельскохозяйственной экономии, который вскоре бурно разрастается и от него отпочковывается, в частности, отдел по изучению цен на с.-х. продукцию, возглавляемый Н. Д. Кондратьевым, ставший вскоре конъюнктурным институтом, изучавшим мировую экономику и цикличность ее развития. На полтора года Чаянов выезжает за рубеж, заводит творческие отношения с западными учеными-аграриями, закупает литературу для своего и других институтов. И до, и после загранпоездки Чаянов много и успешно преподает, являясь замечательным лектором. У него много талантливых учеников. Ленин в своей работе «О кооперации» перекликается с рядом идей Чаянова, поддерживает его и Бухарин. Но ко времени «великого перелома», не сойдясь со сталинцами в вопросе о путях коллективизации, Чаянов обвиняется в непонимании процесса дифференциации крестьянства, в увековечивании мелкокрестьянского хозяйства, «удостаивается» личной критики Сталин на конференции «аграрников-марксистов», что послужило сигналом для оголтелых нападок на Чаянова, примитивизации его идей. Следуют «оргвыводы» — снятие с поста директора института, а затем арест (1930) и высылка в Алма-Ату. По иронии судьбы, его, не состоявшего никогда ни в каких партиях, обвиняют в создании «Трудовой крестьянской партии». По этому нелепому обвинению его судят 3 октября 1937 г. и приговаривают к расстрелу. Приговор исполняется в тот же день. Чаянов арестован в 42 года, а погиб в 49 лет. Так снижали потенциал советской экономической мысли, допустив гибельный для науки процесс террора за инакомыслие. Его статьи и книга «Организация крестьянского хозяйства» (1925) не потеряла интереса и поныне. Реабилитирован в 1988 г.

Крупным, мирового класса ученым, разделившим судьбу Чаянова, был Н. Д. Кондратьев (1892—1938 гг.). Его теория «больших циклов конъюнктуры» вошла в контекст мировой экономической мысли и в его время (первая треть

XX в.) шла в ногу с исследованиями циклов институциональной школы У. Митчелла.

Николай Дмитриевич Кондратьев (1892—1938)

Выдающийся русский экономист, автор всемирно известной теории «больших циклов». В своих работах, посвященных динамике и конъюнктуре мировой экономики, выдвинул идею о том, что помимо бизнес-циклов существуют и долгосрочные колебания с повышательной и понижательной волной, определил критерии их (циклов) выявления, дал хронологические границы. Принцип цикличности имеет огромное значение в объяснении закономерностей природы, общества и, разумеется, экономики. Последнего как раз и не желали признать экономисты сталинской ориентации — экономика социалистическая, плановая, при госсобственности должна развиваться только по восходящей линии, — считали они. Кроме того, отстаивание Кондратьевым принципа сбалансированного экономического роста было совершенно чуждо политикам, сознательно взявшим курс на перекачивание ресурсов из сельского хозяйства и из сферы потребления в сферу тяжелой индустрии. Когда СССР «заплатил» за 2-е место в мире (к концу 30-х гг.) по валовому объему производства тем, что это во многом было сделано за счет разорения около 10 млн крестьян, перехода на карточную систему и резкого увеличения доли каторжного (ГУЛАГовского) труда, то с этим Кондратьев не мог согласиться и боролся с такой политикой присущими ему теоретическими способами — статьями, дискуссиями, научными записками в ЦК, составлением альтернативного плана развития сельского хозяйства. Ответом были репрессии, и не к нему одному. Экономисты (после генетиков) — самый, по-видимому, пострадавший от сталинщины контингент интеллигенции.

Кроме теории цикличности, обессмертившей его имя, Кондратьев много и плодотворно работал в период нэпа над аграрными проблемами, в частности над рынками хлебов, о чем и опубликовал монографию. Был убежденным сторонником рыночной экономики, доказывал ее преимущества и необходимость для народного хозяйства. Резко критиковал проект 1-го пятилетнего плана за несбалансированность. Отстаивал идею невозможности долгосрочного (5 лет) прогноза всех показателей плана и ненужность адресности и директивности. На Западе впоследствии (40—50-е гг.) утвердилось индикативное планирование, использующее эти подходы.

В 1930 г. Кондратьев был арестован (в 38 лет!) по сфабрикованному делу о «Трудовой крестьянской партии». Находясь в Суздальской тюрьме (бывшем монастыре), написал обширную рукопись в 20 авторских листов (более 400 с.), продолжая исследования экономической статики и динамики. От тяжелого режима стал терять зрение. Жене

ценой больших усилий удалось спасти рукопись, опубликованную впервые у нас в стране в 1991 г. Наступила вторая волна обвинений, и в 1938 г. Кондратьев был расстрелян.

После окончательной реабилитации (1987) столетие со дня рождения Кондратьева было отмечено международной конференцией, созданием фонда его имени и публикацией основных работ. Идеи Кондратьева прочно вошли и в процесс преподавания экономической теории в учебных заведениях России.

Следует упомянуть и такого ученого, как Д. И. Менделеев, который внес заметную лепту в теорию развития производительных сил, в постановку образования, в том числе экономического.

Дмитрий Иванович Менделеев
(1834—1907)

Русский химик мирового уровня был и крупным экономистом (по типу Ломоносова). Занимался проблемами не столько собственно экономической теории, сколько ее прикладным, народнохозяйственным аспектом, связанным с развитием и размещением производительных сил. Особое внимание уделял вопросам развития нефтяной, каменноугольной, железнорудной отраслей промышленности. Обосновал идею газификации углей, предлагал постройку Волго-Донского канала, разрабатывал проект освоения Северного морского пути и Арктики, орошения земель Нижнего Поволжья, развития речного судоходства и ж.-д. транспорта. Обосновал условия таможенного тарифа и защиты русской промышленности, ставил вопрос о том, чтобы догнать и даже перегнать развитые капиталистические страны его времени — «... русские готовятся стать народом передовым...». Был одержим целью поиска путей к богатой и могущественной России.

В теоретических вопросах экономики стоял на позициях классической политэкономии, освоил математические методы. Возражал против «теории убывающего плодородия почвы». В ряде работ обосновывал трудовую теорию стоимости, написал ряд работ, показывающих научную несостоятельность мальтузианства.

Одной из больших заслуг Менделеева явилось обобщение большого статистического материала, характеризующего развитие народного хозяйства страны. Специально обосновал тезис о том, что о степени экономического могущества страны надо судить не только по общему объему производства (валовой подход), но и по «удельному» (на душу населения). Свои идеи изложил в статьях, докладах, отчетах, записках.

Много внимания уделял Менделеев высшему образованию. При его непосредственном участии был открыт первый в Сибири Томский университет и технологический институт, много значившие для подготовки медицинских и инженерных кадров. «Второй службой России» считал преподавательскую деятельность.

Родился Менделеев в Тобольске, был семнадцатым (!) ребенком в семье директора Тобольской гимназии. Окончил С.-Петербургский университет, там же стал профессором, но в 1890 г во время студенческих волнений вышел из состава университета в знак протеста против непредоставления автономии столичному университету. Это воспрепятствовало и его избранию в Академию наук. Был знаком и сотрудничал со многими выдающимися современниками, много ездил, возглавлял Главную Палату мер и весов до конца жизни. Из более чем 500 научных работ около 120 — по экономике, в том числе широко известные «Заветные мысли» (1904) и «К назначению России» (1906).

В период нэпа российскую экономическую мысль обогатили так называемые «методологические дискуссии», поднявшие такие проблемы, как соотношение стихийного и сознательного (модернизировано ныне как «план и рынок»), «экономическая роль государства», равновесие—динамика—цикличность, об источниках накопления, о роли мелкого производства в общеэкономическом развитии, о границах предмета экономической теории (политэкономии) и, что особенно важно ныне — о трансформационном процессе.

Однако «серебряный век» экономистов длился недолго и к годам слома нэпа многие были высланы за рубеж, другие репрессированы, а некоторая часть приняла сталинские установки организации экономического строя центрально-управляемой «командной» экономики.

Сергей Юльевич Витте
(1849—1915)

Крупный экономист и государственный деятель царской России. Активно способствовал становлению капитализма в России, внедрял буржуазные методы организации и стимулирования производства. Был сторонником сильной власти, выступал за всемерное, прежде всего экономическое, укрепление империи.

Начинал как инженер «по железнодорожной части», в 1883 г. написал книгу «Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов», принесшую ему лавры финансиста. В работе освещались теоретические и прикладные вопросы финансового положения железных дорог, но по сути — финансы транспорта, с экскурсами в теорию финансов в целом. Через 9 лет после этого был назначен министром путей сообщения и в том же году — министром финансов. Разработал программу развития национальной индустрии, встретившую поддержку со стороны крупной торгово-промышленной буржуазии. Интересно, например, что эту программу поддержал и Д. И. Менделеев, сам много работавший по проблемам индустриализации России, и именно у графа Витте он просил финансовой поддержки, когда вместе с адмиралом С. О. Макаровым организовал проектирование и постройку первого в мире ледокола для Севморпути, названного «Ермак». Многое из программы Витте, как и Менделеева, по индустриализации России было потом воспринято планом ГОЭЛРО (ведь план разрабатывался «буржуазными спецами», т. е. русскими учеными, служившими Родине и при большевиках).

Витте установил выгодный для русской промышленности тариф, вел активную таможенную политику, стремился сосредоточить в руках государства систему госзаказов и субсидий, организацию кредитных учреждений. Ввел казенную винную монополию, ставшую одним из главных источников бюджета через косвенный налог, считался по праву «отцом Транссиба» — самой длинной и по сей день железнодорожной магистрали Москва—Владивосток. Витте ввел золотое денежное обращение, что было важнейшим для страны мероприятием (1895—1897), относился отрицательно к военным авантюрам царизма, но выступал за экспансию России в отсталые страны. Широко привлекал иностранный капитал, добившись в революцию 1905 г. огромного (в 2,25 млрд франков) займа от Франции, помогших спасению русских финансов в первую революцию. Короткий период (1903—1905) возглавлял правительство России. В апреле 1906 г. был уволен в отставку из-за дворцовых интриг. Последние годы жил то в Петербурге, то за границей, оставаясь пожизненно председателем Комитета финансов. В 1907—1912 гг. написал содержательные «Воспоминания».

ЗАДАНИЕ для самостоятельной работы

1) Какие главные черты были присущи русской экономической мысли, отличавшие ее от западной?
2) Какие исторические причины обусловили особенности русской экономической мысли?

3) Постройте блоки аргументов за и против того, что же преобладало в русской экономической мысли — общее или особенное?
4) Д. И. Менделеев был по преимуществу химиком. Какие аспекты (стороны) народнохозяйственной жизни и экономической теории он предпочитал изучать и разрабатывать как «нетипичный» экономист?
5) На какие группы делились русские экономисты и характерна ли эта типологизация для Запада?
6) В чем состоит вклад В. К. Дмитриева в математическую экономию и почему его идеи были практически невостребованы в основном русле экономической мысли?
7) У ряда русских экономистов были попытки соединить экономическую доктрину марксизма с теоретическими положениями экономикса. Какие это блоки и как можно оценить плодотворность такого синтеза? Нашел ли этот методологический прием сторонников в дальнейшем?
8) Какие открытия русских экономистов стали достоянием мировой экономической мысли и вошли в учебники экономической теории?

ЛИТЕРАТУРА

1. **Булгаков С. Н.** Краткий очерк политической экономии. М., 1906.
2. **Витте С. Ю.** Воспоминания. Т. 1. М., 1966.
3. **Кондратьев Н. Д.** Проблемы экономической динамики. М., Экономика, 1989.
4. **Струве П. Б.** Хозяйство и цена. СПб-М.: Изд-во Б. Рябушинского. Ч. I., 1913. Ч. II., 1916.
5. **Туган-Барановский М. И.** Основы политической экономии. СПб, 1911.
6. **Туган-Барановский М. И.** Теоретические основы марксизма. М., 1918.
7. **Чаянов А. В.** Крестьянское хозяйство. Избранные труды. М.: Экономика, 1989.

* * *

8. История экономической мысли в России: Учебное пособие / Ред. А. Н. Маркова. М., ЮНИТИ, 1996.
9. **Павлов В. А.** История российской политической экономии. М., АО «Аспект-Пресс», 1995.

Раздел III

СТАНОВЛЕНИЕ НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: ПАРАДИГМА ПОЛЕЗНОСТИ И МАРЖИНАЛИЗМА ВМЕСТО ТРУДОВОЙ СТОИМОСТИ

Тема 7

МАРЖИНАЛИЗМ И ОСНОВНЫЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ВЗГЛЯДЫ НА СУЩЕСТВО ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ (австрийская, лозаннская и англо-американская школы)

Возникновение теории, берущей за основу ценности не затраты труда, а полезность, трактуется как «маржиналистская революция». Она пришлась на 70—90-е годы XIX в. Процесс смены парадигмы (парадигма — система основополагающих подходов при решении исследовательских задач, сумма принципов построения теории) классической школы, базирующейся на трудовой теории стоимости, требовал новой методологии. Суть ее состояла в следующем.

Во-первых, исходным пунктом маржиналистских построений являлось не столько обобщение фактов хозяйственной жизни, сколько трактовка субъективных оценок атомизированных участников рынка («субъективная полезность», метод робинзонад).

Во-вторых, провозглашался принцип рационального поведения человека в рыночной стихии и система понятий, определяющая действия индивида типа «хомо экономикус», имеющего целью максимизацию своего благосостояния (степени удовлетворения потребностей). Другими словами, для этого направления была характерна психологизация экономического анализа. Производственной сфере отводилась вторичная, производная, роль, так как отдельный индивид мог непосредственно оценивать полезность предметов потребления и услуг, а затем уже, косвенно, средств производства.

В-третьих, основополагающее место в новой парадигме занимал принцип редкости. Он пронизывал все звенья мар-

жиналистских теорий и учитывал не только средние величины, но прежде всего предельные бесконечно малые приращения (отсюда и ключевое слово — маржинализм). Такой подход давал новую возможность для математической интерпретации (истолкования, представления) экономических ситуаций. Это породило особый тип анализа экономических связей — функциональный. Независимо от того, что было причиной, а что следствием, они менялись местами или изменялись «при прочих равных условиях». Это открывало путь к широким количественным исследованиям, но, естественно, с потерей причинно-следственного, глубинно-сущностного анализа. Появилось, например, понятие «цена без стоимости». Интересно и то, что классическая наука называлась «политическая экономия» (у Петти даже статистика — это «политическая арифметика»), а новая теория получила название «экономикс». В этом сказалась не только англо-американская языковая склонность к краткости названий, но и деполитизация, выразившаяся в психологизации и математизации принципов исследования (у Эджуорта одна из работ по экономике озаглавлена как «Математическая психология»).

Субъективное определение собственности, основанное на принципе полезности, должно было стать исходной точкой общей перестройки экономической концепции. Согласно теории предельной полезности, стоимость определялась последней единицей данного запаса определенных благ, которая удовлетворяет наименее важную потребность ее владельца — потребителя. Предельный подход должен был решить давно известный парадокс «алмаза и воды», который экономисты считали главным препятствием для использования понятия полезности при определении стоимости. Попытка объяснить стоимость и цену на основе полезности были предприняты независимо друг от друга К. Менгером в Австрии, У. Джевонсом в Англии и Л. Вальрасом во Франции. Однако действительным открывателем предельной полезности следует считать Г. Госсена, которого признанный триумвират не мог знать. Позднее его именем были названы два основных принципа, на которых основывается теория предельной полезности. В соответствии с первым законом Госсена, с постепенным удовлетворением определенной потребности ее интенсивность

уменьшается. Следовательно, данное положение отражает протекающие при этом психологическо-физиологические процессы. Однако действие этого закона не распространяется на ряд человеческих потребностей, особенно на так называемые потребности высшего порядка, для которых характерна обратная зависимость.

Второй закон Госсена, или закон равномерного удовлетворения потребностей, в первоначальной формулировке автора звучал так: «Личность максимизирует свою полезность, когда распределяет свои деньги между различными благами таким образом, чтобы достичь определенного количества удовлетворения от каждого последнего денежного атома, израсходованного на каждый товар». Из этого следует вывод о том, что если интенсивность потребности имеет понижающуюся тенденцию, то рациональный потребитель будет в соответствии со своими возможностями удовлетворять разные потребности равномерно, т. е. с одинаковым уровнем интенсивности.

Эти принципы легли в основу развития неоклассики последней четверти XIX — начала XX в. Неоклассическая теория параллельно развивалась в трех школах: австрийской, лозаннской и англо-американской. В рамках англо-американской школы особо выделяется кембриджская школа.

Австрийская школа

Эта школа сформировалась в 70-е гг. XIX в. Основателями ее являются тройка венских экономистов: Карл Менгер, Фридрих Визер и Евгений Бем-Баверк. Они наиболее последовательно пытались перестроить всю политическую экономию на субъективно-психологической основе. Согласно их взглядам, в основании стоимости лежат субъективные оценки предельной полезности и редкости, которые формируются участниками рынка, поведение которых рационально. «Австрийцы» пытались подсчитать полезность вещи и выдвинули единицу измерения «ютиль» (ютилите — полезность). Для этой школы характерен ярко выраженный антимарксизм (прежде всего у Бем-Баверка, одного из последовательных и, можно сказать, «образцовых» критиков Маркса).

Уильям Стенли Джевонс (1835—1882)

Выдающийся английский экономист. Родоначальник теории предельной полезности, разработанной им параллельно и независимо от таких его современников, как Л. Вальрас, К. Менгер и др. Изложил свои взгляды в работе «Теория политической экономии» (1871), что одновременно с серией открытий его коллег произвело «маржиналистскую революцию» 70-х гг. XIX в.

Джевонс развил теорию обмена, анализируя двух индивидов. Обмен не может иметь места, пока относительная предельная значимость получаемого товара превышает таковую же у товара, уступаемого другой стороной. Эта предельная значимость не постоянна и варьирует у различных лиц и при различных обстоятельствах. В современной терминологии мы получаем совокупную полезность товара для индивида только путем интегрирования предельной полезности запаса этого товара. Тем самым Джевонс сформулировал закон убывающей предельной полезности, суть которого в том, что сила реакции на раздражитель снижается при очередном его повторении, что обнаружилось в исследованиях по психофизике (закон Вебера—Фехнера). С помощью этого закона Джевонс сформулировал «уравнение обмена»: в состоянии равновесия отношения приращений потребляемых товаров должны равняться соответствующим отношениям интенсивности полезных степеней полезности. Это, по мнению Джевонса, давало возможность продемонстрировать определение цен в случае простого, изолированного обмена. Позднее эта идея была развита другими экономистами (Эджуортом, Маршаллом).

Джевонс развил также теорию предложения труда, что стало его весомым вкладом в магистральное течение неоклассической теории. Если человеческие усилия обладают положительной ценностью с точки зрения утомительности (тягости) труда, то труд будет предлагаться до тех пор, пока индивид наблюдает превышение удовлетворенности над неудовлетворенностью.

Среди других достижений Джевонса надо отметить то, что он впервые построил индекс цен, взвешенный по показателям базового года за период в полстолетия. Внес он вклад и в теорию капитала, трактуя его производительность как функцию от времени, когда увеличение капитала равносильно увеличению сроков инвестирования. Среди его полуэкзотических идей была и работа о связи между циклами солнечных пятен и деловой активностью (прежде всего через неурожаи). Но статистические доказательства были не совсем полными и убедительными.

Родился Джевонс в многодетной семье (девятый ребенок), смог поступить в Лондонский университет, но, прервав учебу в 19-летнем возрасте, на пять лет уехал работать в Австралию с превосходным жалованьем в 630 ф. ст. в год. Вернувшись домой, все силы сосредоточил

на самостоятельной разработке математической экономии. Признания добился лишь со временем. По натуре был меланхоличен, любил музыку, увлекался метеорологией, преподавал также курс логики. В возрасте 47 лет, в расцвете творчества Джевонс утонул. Его смерть была существенной потерей для экономической науки.

Предмет и метод политэкономии в трактовке австрийской школы

Народное хозяйство, по мнению австрийцев, является результатом столкновения множества «хозяйственных атомов», или индивидуальных хозяйств. Поэтому рассмотрение их стало исходным пунктом австрийской школы.

В основу своей теории ее представители положили метод робинзонад, означающий оперирование с изолированным «хозяйствующим субъектом», т. е. с Робинзоном. Черты, присущие хозяйству Робинзона, австрийцы распространяют на капиталистическую экономику, соответственно трактуя предпринимателей как Робинзонов.

Труд, по мнению представителей австрийской школы, не является необходимой предпосылкой хозяйственных явлений. Поэтому от него можно абстрагироваться. Основными элементами хозяйства они называют индивидуальные потребности в определенных благах и наличные запасы последних. Исходя из этого, они определили сущность хозяйственной деятельности как наиболее целесообразное использование имеющихся запасов благ для удовлетворения различных потребностей.

Теория предельной полезности

Австрийскую школу лучше всего можно представить как теорию предельной полезности. Основная задача ее представителей заключалась в том, чтобы разработать антипод трудовой теории стоимости и вытекающей из нее теории прибавочной стоимости К. Маркса.

Представители австрийской школы, прежде всего, отреклись от утверждения о том, что источником стоимости

товара является труд. Стоимостное (ценностное) определение любой вещи (блага) они свели к его полезности, при этом выдвинув положение, согласно которому нужно говорить не о полезности как объективном свойстве вещей, а о субъективных оценках этих вещей. «Ценность не есть нечто присущее благам, не свойство их, но также и не самостоятельная, не сама по себе существующая вещь. Ценность — это суждение, которое хозяйствующие люди имеют о значении находящихся в их распоряжении благ для поддержания их жизни и их благосостояния, и поэтому вне их сознания не существует» (К. Маркс).

Полезность одного и того же блага может быть более высокой или более низкой в зависимости от того, насколько насыщена наша потребность в этом благе. По мере того увеличения запаса благ, находящихся в распоряжении хозяйствующего субъекта, полезность каждой вновь прибавляемой к этому запасу единицы блага убывает по сравнению с предыдущими (так называемый «закон убывающей полезности»). Решающее значение для хозяйственных оценок имеет предельная полезность, т. е. полезность последней единицы блага.

«Расчленение потребителей» было изображено Менгером при помощи следующей схемы:

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10									
9	9								
8	8	8							
7	7	7	7						
6	6	6	6	6					
5	5	5	5	5	5				
4	4	4	4	4	4	4			
3	3	3	3	3	3	3	3		
2	2	2	2	2	2	2	2	2	
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Потребность, обозначенная римской цифрой I — самая важная (например, потребность в пище). Цифрами II, III, IV... обозначаются потребности по мере их убывания. Наименее важной является X потребность. Арабские цифры

внутри каждого столбца показывают, как хозяйствующий субъект расценивает первую, вторую и т. д. единицы блага, удовлетворяющие ту или иную его потребность. Принципы предельной полезности являлись исходным пунктом теории цены австрийской школы. Ее представители определяли цену как равнодействующую субъективных оценок данного товара со стороны покупателей и продавцов. Из столкновения этих оценок, определяющих предельную полезность, и возникает цена. При этом ее максимальную границу определяет субъективная оценка со стороны покупателя, а минимальную — субъективная оценка со стороны продавца.

Австрийская школа, возникшая в 70-х гг. прошлого века, весьма популярна и сейчас. Такая «живучесть» объясняется тем, что она достаточно последовательно проводила индивидуалистическую методологию, подчеркивая преобладание личных мотивов над общественными. Кроме того, «австрийцы» аргументированно доказывали, что рыночное хозяйство — это система, удовлетворяющая в наибольшей степени потребностям членов общества.

Лозаннская школа

Основатель этого направления в маржинализме — Леон Вальрас, профессор Лозаннского университета (Швейцария). Его виднейшим продолжателем являлся Вильфредо Парето. Эта школа носит еще название «математической». Вальрас был первым, кто построил модель общего равновесия, чем и обессмертил свое имя.

Основной проблематикой лозаннской школы стал анализ всеобщего экономического равновесия, основанного на принципе взаимозависимости всех элементов экономической системы. Эта модель включала теорию равновесия потребителя и теорию равновесия производства. Сама же концепция предельной полезности как бы отошла на второй план.

Весьма значительным был вклад Парето, который предложил порядковую функцию предпочтения и, тем самым, математически решил задачу интерпретации полезностей в виде предпочтений того или иного набора благ. В частно-

сти, это позволяло обойти необходимость прямого подсчета полезности («кардинализм») и перейти к косвенному учету полезности, выстраивая блага по порядку или рангу («ординализм»). Парето различал полезности индивидов (микрополезность) и не сводящуюся к их сумме — полезность общества (макрополезность). В качестве инструмента анализа предпочтений потребителя он использовал кривые безразличия. Развивая вальрасовскую модель общего

Леон Вальрас
(1834—1910)

Видный швейцарский экономист, основатель и крупнейший представитель маржинализма, профессор Лозаннского университета (1870—1892). Основное произведение — «Элементы чистой политической экономии» (1874—1877 гг., 4-е изд. — 1926 г., на русском не издавалось).

Вальрас — создатель общей экономико-математической модели народного хозяйства, известной как «модель общего экономического равновесия», которая в течение почти 100 лет остается в арсенале экономической науки. В 50—60-х гг. нашего века модель преобразована средствами линейного программирования. Высоконаучный сгусток модели содержит постановку экстремальной задачи для народного хозяйства в целом и подход к ценам как к составному элементу нахождения общего оптимума.

В теории цен как центральной категории экономики Вальрас сочетал принципы предельной полезности с теорией спроса-предложения и теорией издержек. Модифицируя «триединную формулу» факторов производства, Вальрас рассматривал землю и труд как земельный капитал и личный капитал и строил законы образования ренты и зарплаты аналогично закону образования дохода на капитал.

Вальрас утверждал, что с помощью математического метода экономический анализ можно осуществить точнее, чем каким-либо другим. Ныне всем очевидно, что он оказался прав, хотя при жизни он встречал сильное сопротивление. Отсюда термин «чистая экономическая теория», что, как отмечал Шумпетер, есть единственный пример, когда экономическая теория может выдержать сравнение с теоретической физикой. У Вальраса был замысел опубликовать еще и исследование по прикладной и социальной экономике, но он не осуществился.

Вальрас родился во Франции, в семье профессора философии (тогда это был синоним «обществоведа») и под влиянием отца, известного в то время и как экономист, начал изучать экономическую теорию, в которой достиг выдающихся успехов.

Сочувственно относился к социалистическим идеям, но не одобрял революций, две из которых (1848 г., 1870 г.) пришлись на его жизнь.

равновесия, Парето первым попытался найти условия ее решения, но математически строго ответ был найден лишь к середине 50-х гг. Далее, им был сформулирован критерий наилучшего распределения ресурсов, суть которого состояла в том, что оптимум достигается тогда, когда при данных условиях никто не может улучшить свое положение, не ухудшая положение других участников распределения. Таким образом, Парето осуществил решающий поворот, определивший дальнейшее развитие теории благосостояния, т. е. теории, трактующей задачу оптимального распределения экономических ресурсов и производимых благ.

Учение лозаннской школы довольно поздно, по сравнению с другими школами, оказало влияние на развитие неоклассического экономического анализа. Однако это влияние имеет тенденцию к росту в современных условиях, особенно в связи с развитием методов и моделей оптимизации экономических процессов и систем.

Англо-американская школа

Свое название эта школа получила главным образом в связи с тем, что к ней причисляют английских экономистов Джевонса и А. Маршалла и американского экономиста Дж. Б. Кларка. Учения ее представителей — весьма различны. Однако влияние Маршалла на развитие современной экономической мысли значительнее и весомее, чем воздействие других представителей этого направления. Поэтому кембриджская школа (по названию университета, в котором преподавал Маршалл) занимает особое место в системе англо-американских неоклассических концепций.

Кембриджская школа представлена Маршаллом и его последователями — Ф. Эджуортом и А. Пигу. Главная их заслуга состояла в разработке анализа спроса и предложения в рамках так называемого частичного экономического равновесия. Кембриджская школа использовала принцип предельной полезности, как и математические методы, весьма осторожно и трезво. В качестве руководящей идеи исследования Маршалл выдвинул принцип взаимодействия. «Каузальному» методу, как методу раскрытия причинно-следственных зависимостей явлений и процессов,

он противопоставил функциональный. Согласно этому методу исследования, акцент был сделан на выявлении количественных взаимодействий между отдельными элементами. Таким образом, Маршалл попытался применить к экономическому анализу математическое понятие функции. Другой важной особенностью его методологии является эволюционизм, или принцип постепенного развития, основной смысл которого заключается в отрицании революционных скачков, в признании эволюции единственной формой развития.

Теория цены А. Маршалла

Маршалл выдвинул свою концепцию цены, которая существенно отличалась от варианта австрийской школы. Он мало интересовался проблемой субстанции стоимости, создав теорию «цены без стоимости». Маршалл попытался устранить из анализа категорию стоимости. И хотя он пользуется термином «стоимость», но фактически сводит последнюю к средней цене, или к «цене равновесия». Таким образом, цены выступают в виде количественных соотношений, в которых товары обмениваются друг на друга или на деньги.

Маршалл является классиком западной «экономикс», научной системы, введенной им на смену «политической экономии».

Он выдвинул положение о том, что решающее значение для процесса ценообразования имеет функция спроса-предложения. Эта функциональная связь выражает количественную зависимость между изменениями цены и изменениями спроса и предложения и может быть представлена графически в виде соответствующих кривых. Цена устанавливается, по Маршаллу, в точке пересечения обеих кривых, т. е. когда величина спроса равна величине предложения.

Колебания спроса влияют только на текущие цены в краткосрочном периоде (short-term period). В длительном периоде (long-term period) средние цены тяготеют к издержкам производства. Маршалл установил, что в этом случае решающими факторами ценообразования являются функции спроса и издержек производства. Одновременно он

Альфред Маршалл
(1842—1924)

Видный английский экономист, основоположник цельной теории, принципиально соединивший все имеющиеся до него противоречивые теории в некий эклектически-плодотворный синтез. При этом Маршалл мало интересовался проблемой субстанции стоимости, создав теорию «цены без стоимости». В своей книге «Принципы экономикс» (что стало обычно переводиться как «экономическая теория»), увидевшей свет в 1890 г., он дал анализ рыночных сил, до сих пор во многом актуальный для объяснения экономических явлений. Так, «равновесная цена» поставлена им в центр экономического объяснения рынка, а разграничение долгосрочного и краткосрочного периодов экономических процессов подняло метод экономического анализа на новую познавательную высоту. Спрос и предложение Маршалл образно сравнивал с лезвиями ножниц, доказывая внутреннюю («зеркальную») связь этих сил. На краткосрочном отрезке большую роль играют колебания спроса, а в долгосрочной перспективе большее влияние на формирование рыночных цен оказывает предложение. Идея включения фактора времени в анализ цены дополнялась понятиями эластичности, квазиренты, убывающей и возрастающей отдачи, излишка потребителя и излишка производителя, частичного равновесия. Все это создало такую структуру знания, в которой нашлось место и теории факторов, и теории полезности, и теории издержек. Поэтому говорят о «маршаллианской революции» по аналогии с «кейнсианской революцией» 30-х гг. и «монетаристской контрреволюцией» 70-х гг. нашего века. В США и Великобритании на протяжении многих лет, практически до появления учебника П. Самуэльсона, книга Маршалла была основным учебником экономической теории.

А. Маршалл получил образование в Кембридже, был одно время ректором Бристольского университета, работал в Королевской комиссии по труду. С 1908 г. прекратил активную деятельность и занимался созданием своих трудов. Остался в истории создателем кембриджской школы. Широко внедрил математический и особенно графический методы анализа.

выдвигает свое определение спроса, опираясь на теорию предельной полезности. Ее суть заключается в следующем: если какой-либо товар имеется в большом количестве, то его полезность низка и, следовательно, покупатель платит более низкую цену. Если же товар содержится в малом количестве, его полезность возрастает, а покупатель платит за него дороже. Что касается издержек производства, то их Маршалл рассматривал в чисто психологическом смысле, т. е. как переживания разных лиц, связанных с производством. Он сводил реальные издержки к «жертвам» со стороны рабочих и предпринимателей. При этом труд рассматривался им с субъективной стороны; он оперировал субъективной оценкой труда, его «тягостью» и т. д. В свою очередь, прибыль Маршалл отождествлял с процентом. По его мнению, процент должен определяться по линии спроса на капитал производительностью капитала, а по линии предложения капиталов — так называемым «воздержанием» предпринимателей. Исходя из этого, зарплату и прибыль Маршалл представлял как категории, взаимно дополняющие друг друга и растущие параллельно с общим ростом производительности труда.

Свои теоретические выводы он оснащал фундаментальным математическим аппаратом. В результате получилась синтетическая теория, объединявшая различные представления о стоимости. Поэтому говорят о «маршаллианской революции» по аналогии с «кейнсианской революцией» 30-х гг. и «монетаристской контрреволюцией» 70-х гг. нашего века.

Американские субъективисты. Теория Д. Б. Кларка

В рассматриваемый период идеи субъективизма и психологизма получили широкое распространение и в экономической литературе США. Виднейшим их выразителем был Джон Бейтс Кларк. Его книга «Распределение богатства»(1899), как указывается в предисловии русского издания 1934 г., «представляет собою наиболее значительное произведение наиболее значительного представителя и признанного главы так называемой «англо-американской школы».

Джон Бейтс Кларк
(1847—1938)

Видный американский экономист Его книга «Распределение богатства» (1899), как сказано в предисловии русского перевода 1934 г., «представляет собою наиболее значительное произведение наиболее значительного представителя и признанного главы так называемой «англо-американской школы»

Один из первых рассматривал экономику в двух состояниях: статики и динамики, по аналогии с теоретической механикой. Исходное состояние — статика, равновесие, а затем идет анализ динамики и ее влияния на ценность, производительность, доходы (все это есть содержание статики) с учетом «трений» и «извращений» (термины Кларка), которые затрудняют действие естественных равновесных сил — это, прежде всего, монополии, рост населения, совершенствование техники.

Кларк продвинул теорию полезности, разработав свой вариант независимо от Джевонса и австрийской школы. «Закон Кларка» состоит в том, что полезность товара распадается на «пучок полезностей и ценность товара измеряется суммой предельных полезностей всех его свойств».

Развил теорию «трех факторов», особое внимание уделив фигуре предпринимателя. Им также сформулирована теория предельной производительности, до сих пор используемая в западной экономической теории, — утверждалось, что в процессе производства наблюдается убывающая производительность труда и капитала и увеличение одного из факторов при постоянстве другого дает убывающий рост продукции. Кларк утверждал, что заработная плата является «продуктом труда», произведенного предельным рабочим, разность же между «продуктом промышленности» и «продуктом труда» есть «продукт капитала» и это, по мнению Кларка, исключает эксплуатацию.

Теория ценности Кларка (наряду с теорией его коллеги по Кембриджу — Маршалла) есть наиболее развернутая попытка эклектического соединения всех ранее выдвигавшихся теорий.

Кларк прошел выучку в Германии, куда отправлялись в то время «повышать квалификацию» многие американские экономисты у К. Книса и В. Рошера, затем по возвращении много лет (1895—1923) являлся профессором Колумбийского университета, где его студентом, в частности, был Веблен, любимый ученик и впоследствии жестокий критик. Один из основателей Американской экономической ассоциации (1895). Ее председателем становится ежегодно самый отличившийся экономист, и руководство Ассоциацией является как бы мощным моральным поощрением. С 1911 г., когда Кларк завершил свои исследования, он был директором отдела экономики и истории Фонда Карнеги.

Экономическая статика, по его мнению, должна изучать признаки так называемого «стационарного общества», т. е. общества, в котором отсутствуют всякие изменения. В такой экономике предполагались неизменность величин населения и капитала, технического уровня, структуры потребностей населения и т. д. В условиях экономической статики, по утверждению Кларка, отсутствует предпринимательская прибыль. При этом свободная конкуренция, по его заключению, ведет не к выравниванию нормы прибыли, а сводит прибыль к проценту. Кларк рассуждал следующим образом: достаточно появиться в какой-либо отрасли некоторому излишку прибыли над процентом, как в эту отрасль начинается усиленный приток новых фирм, и в результате конкуренции между ними излишек падает до нуля.

Предпринимательская прибыль, по его мнению, образуется в условиях развивающегося общества, т. е. экономической динамики. Он изображает прибыль как своеобразную премию за технический прогресс и за всякие нововведения предпринимателей. Причем выгоды от этих нововведений в результате действия конкуренции становятся достоянием всего общества, и в первую очередь, рабочего класса. «Прибыль служит приманкой, обеспечивающей усовершенствование, а усовершенствование является источником постоянных прибавок к заработной плате».

ЗАДАНИЕ для самостоятельной работы

1) Составьте свое представление об исходных положениях маржинализма, в том числе и из текста хрестоматии. В чем отличие маржиналистского подхода к анализу экономических категорий от традиционно применявшегося в трудовой теории стоимости?
2) В чем основной замысел главного произведения Л. Вальраса «Элементы чистой политической экономии»?
3) Перечислите основные инструментальные приемы описания поведения потребителей, введенные в экономическую науку маржиналистами и сохраняющиеся в микроэкономике наших дней?

4) В чем суть Парето-эффективности? Можете ли вы привести примеры ее применения в современной экономической теории?
5) Маршалл использовал метод эклектики. Объясните, в чем его суть, познавательная результативность и как он применялся другими учеными-экономистами в последующем?
6) Чем можно объяснить, что практически одновременно три ученых в разных странах использовали принцип полезности и метод предельных величин для анализа экономических закономерностей?

ЛИТЕРАТУРА

1. **Менгер К.** Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер / Пер. с нем.; Предисл., коммент., сост. В. С. Автономова. М.: Экономика, 1992. (Эконом. наследие.) С. 31—242.
2. **Бем-Баверк Е.** Основы теории ценности хозяйственных ценностей // Австрийская школа в политической экономии. (Эконом. наследие.) С. 243—426.
3. **Визер Ф.** Теория общественного хозяйства // Австрийская школа в политической экономии. (Эконом. наследие.) С. 427—494.
4. **Джевонс У. С.** Об общей экономической теории политической экономии // Теория потребительского поведения и спроса / Под. ред В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1993. (Серия «Вехи экономической мысли.) С. 67—69.
5. **Джевонс У. С.** Политическая экономия. СПб.: Народная польза, 1905.
6. **Кларк Дж. Б.** Распределение богатства / Пер. с англ.; Науч. ред. А. А. Белых, А. В. Полетаев. М.: Экономика, 1992.
7. **Маршалл А.** Принципы политической экономии. В 3 т. / Пер. с англ. Р. И. Столпнера; Общ. ред. и вступит. статья С. М. Никитина. М.: Прогресс. Т. 1., 1983; т. 2—3, 1984.
8. **Пигу А.** Экономическая теория благосостояния. В 2 т. / Пер. с англ.; Общ. ред. С. П. Аукуционека; вступит. ст. Г. Б. Хромушина. М.: Прогресс, 1985. (Экономическая мысль Запада.)

* * *

9. **Алчиан Ар. А.** Значение измерения полезности // Теория потребительского поведения и спроса. С. 337—369.

10. **Винер Дж.** Концепция полезности в теории ценности и ее критики // Теория потребительского поведения и спроса. С. 78—116.

11. **Долан Э. Дж., Линдсей Д.** Рынок: микроэкономическая модель / Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. СПб, 1992, гл. 5: «Потребительский выбор». С. 105—132.

12. **Макконнелл К. Р., Брю С. Л.** Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. / Пер. с англ. II-го изд. Т. 2. М.:Республика, 1992, гл. 23: «Теория потребительского поведения». С. 30—44.

Тема 8

ЭВОЛЮЦИЯ НЕОКЛАССИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ: ОСНОВНЫЕ ПРОДВИЖЕНИЯ И МАТЕМАТИЗАЦИЯ (теория равновесия, теория производительности, теория благосостояния)

Развитие неоклассического направления вызывалось необходимостью более адекватного реагирования на потребности практики, так как за первые десятилетия XX в. произошли такие грандиозные события, как техническая революция (электричество, двигатель внутреннего сгорания, автомобили, самолеты, радио, конвейер, новые технологии), первая мировая война, революция в России, Великая депрессия, антиколониальные движения (Индия, Китай, Мексика и др.), укрупнение и обобществление производства, углубление мирового разделения труда, противостояние двух социальных систем — капитализма и социализ-

ма. Парадигма рынка совершенной конкуренции и равновесия становилась слишком далекой от реальности, которая была поистине «неравновесной». То, что впоследствии назовут «провалами рынка», т. е. его неспособность к самовосстановлению равновесия, становилось все очевиднее — экономикс переживал свой первый кризис.

Первыми, кто обратил внимание на это, были марксисты, но их выводы (прежде всего В. И. Ленина) шли в русле свойственных леворадикалам предсказаний об «общем кризисе капитализма» и его скорой гибели.

Первой реакцией на новую историческую ситуацию была разработка теории денег, теории несовершенной конкуренции, теории общественного развития (предпринимательства), теории взаимоотношения плана и рынка, теории благосостояния и др.

В 20-е гг. обновилась количественная теория денег. Ирвинг Фишер (1867—1947), американский экономист и статистик, считал, что на конъюнктуру и цикличность можно воздействовать изменением покупательной силы денег и регулированием их количества в обращении. Формула его имени широко используется в современном экономиксе. В своих трактовках основных рыночных категорий (денежная масса, процент, прибыль и др.) развивал подходы математической школы. Была выдвинута также идея кассовых остатков (А. Пигу, Дж. Робинсон и др.). В этой теории центром анализа стали мотивы накопления наличных денег в кассах фирм и у домохозяйств. Стремление хранить часть доходов в денежной форме рассматривалось как важнейшее условие восстановления равновесия. «Эффект Пигу», или «эффект кассовых остатков», широко используется в современной неоклассической теории.

Артур Пигу (1877—1959), выходец из Кембриджской школы, где в одноименном университете он 35 лет (!) руководил кафедрой политической экономии (1908—1943), в 1912 г. написал основную свою работу «Экономическая теория благосостояния» 1912 г. (переиздавалась неоднократно; русский перевод — в 1985 г.). Целью книги было показать, что динамическая экономика реального мира, которой свойственна несовершенная конкуренция, подвергается воздействию со стороны нерыночных взаимодействий («внешние эффекты»). Он показал, что существуют причи-

ны, вызывающие глубокие расхождения между частными и общими интересами. К их числу относилось прежде всего возникновение монополии, что снижало «национальный дивиденд». Формулируя условия вмешательства государства в экономические процессы, А. Пигу не порывал с неоклассической системой. Это сделает его ученик Дж. М. Кейнс.

В начале 30-х гг. с ревизией неоклассической рыночной концепции выступил американский экономист Э. Чемберлин. В своей книге «Теория монополистической конкуренции» (1933 г. и восемь переизданий; русский перевод 1996 г.) сдвинул неоклассическую теорию с уже бесплодной позиции «чистой» или «совершенной» конкуренции в сторону признания новых структурных и поведенческих реалий рынка. Неслучаен подзаголовок книги — «Реориентация теории стоимости». Исследование Чемберлина было выдающимся, и под его влиянием неолиберальные экономисты стали широко изучать конкретные виды и формы конкуренции, их сочетание с концентрацией, дифференциацией продукта в отраслевых и локальных структурах, с законодательным регулированием. Он ввел, например, понятия «издержки сбыта», «неценовая конкуренция», базирующаяся на качестве товара и обслуживании потребителя, широко вошедшие в ткань современной микроэкономики.

Крупный вклад в экономическую теорию внес в этот период (20—40-е гг.) Йозеф Шумпетер, который вобрал в свой подход все идейное многообразие современной ему экономической мысли, явившись пионером теории предпринимательства («Новатора», как назвал он этот социальный двигатель прогресса).

В период между двумя мировыми войнами шли острые дискуссии между набиравшими силу сторонниками государственного вмешательства в экономику и все еще сильной, с глубокими интеллектуальными традициями, неоклассической школой. Пик дискуссии о плане и рынке пришелся на 30-е годы (годы первых советских пятилеток). Ее инициаторами в кругах западных экономистов выступили последователи австрийской школы Л. Мизес и Ф. Хайек). Практически одновременно с ними, но независимо от них к идее «логической и практической неосуществимости социализма» пришел Б. Д. Бруцкус (1874—1938), опубликовавший в журнале «Экономист», 1922 г., № 1, в Моск-

ве статью с изложением своих взглядов на «изъяны» социализма. Одним из коренных он считал «стремление централизовать в руках своей (социалистической. — *В. Б.*) бюрократии все распределительные функции», в связи с чем «социализм ввергнет народное хозяйство в суперанархию» (с. 170—173 указ. журнала). Бруцкус был выслан за границу, а «Экономист» закрыли.

Фридрих Хайек стал в XX в., особенно после второй мировой войны, ведущим поборником рынка и ярым противником «плана» (т. е. социализма). Он придавал огромное значение механизму саморегулирования посредством свободной игры рыночных цен, не боялся спорить даже с Кейнсом в 30—40-е гг. о госрегулировании экономики. За эту настойчивость и последовательность — в течение около 50 лет (с начала 20-х по начало 90-х гг.!) — в отстаивании принципов экономической свободы Хайека называли «экономическим динозавром». Однако многие его идеи обрели второе дыхание в наши дни, а книги — впервые дошли до русскоязычного читателя.

Подробно раскрыл новое направление исследований о ситуации неопределенности и риска Ф. Найт, опубликовавший в 1921 г. книгу «Риск, неопределенность и прибыль». Именно в силу неопределенности равновесие, как оно представлено в теории совершенной конкуренции, никогда не может быть достигнуто, а управление предприятием связано как с текущим, рутинным процессом, так и с необходимостью принимать инновационные (неординарные, новаторские) решения. Именно они и приносят прибыль, а не только «контрактные доходы».

Работы И. Фишера, Ф. Найта и других проложили путь для появления в последующие годы множества моделей оптимального, с учетом дисконтирования, инвестиционного проектирования.

Все вышеперечисленные положения неоклассиков нашли свое учебное воплощение в курсе микроэкономики.

Заметную и особую ветвь неолиберализма уже после второй мировой войны сформировал в тогдашней Западной Германии Людвиг Эрхард (1897—1977), творец «немецкого экономического труда». Его подходы к построению посттоталитарной либеральной экономики изложены в книге «Благосостояние для всех» (1956), русский перевод которой

вышел в 1991 г., а также в сборнике речей и статей «Полвека размышлений» (русский перевод в 1993 г.). Эрхард во многом опирался и на труды известного немецкого экономиста Вальтера Ойкена (1891—1950), автора идеи «двух типов хозяйств», широко распространенной ныне, в том числе и среди постсоветских обществоведов и экономистов. Его главные работы «Основы национальной экономики» (1939) и «Основные принципы национальной политики», вышедшие посмертно, ныне переживают свой ренессанс. Опубликованы на русском, соответственно, в 1996 г. и в 1995 г.

Большую роль в развитии неоклассического направления сыграла шведская, или стокгольмская, школа. Она сложилась на рубеже 20—30-х гг. Основные позиции этой школы заложил Кнут Виксель еще в 90-е годы XIX в. Четверть века спустя его труды были введены в широкий научный оборот и стали фундаментом этой оригинальной школы. К числу ее наиболее известных представителей относятся Эрик Мендаль (1891—1960), Гуннар Мюрдаль (1898—1987), Бертиль Олин (1899—1979), Эрик Лундберг (род. в 1907 г.). Само название школы предложил Б. Олин, который дал сравнительный анализ теории Дж. М. Кейнса и шведских экономистов, показав ряд их приоритетных разработок. Тем не менее эту школу нельзя назвать сторонницей только идеи регулируемой экономики. Напротив, ее авторы подходили к проблеме регулирования именно с неоклассических позиций и некоего собственного (задолго до П. Самуэльсона) «неоклассического синтеза».

К концу 30-х гг. эта школа как нечто единое распалась, но ее участники породили значительную экономическую литературу. Это работы Э. Мендаля «Цель и средства кредитно-денежной политики» (1929), его же «Исследования по теории денег и капитала» (1939), работа Г. Мюрдаля (впоследствии институционалиста) «Денежное равновесие» (1931), работы Б. Олина, в частности «Теория торговли» (1929).

Прежде всего следует отметить важность введения понятий ex-ante и ex-post. Первое имело в виду, что экономический процесс рассматривается в перспективе, с прогнозом, второе понятие трактовало процесс как завершенный, состоявшийся. Введение этих понятий позволило анализировать неравномерность экономики, ее динамику от состоя-

Йозеф Алоиз Шумпетер (1883—1950)

Выдающийся экономист австрийского происхождения, во второй половине жизни переехавший в США.

Разработал ряд важных теоретических положений, вошедших в анналы экономической теории, создал самое обширное и глубокое исследование истории экономического анализа и, наконец, обосновал исторические судьбы современных общественных систем. Все эти идеи изложены им в таких работах, как «Теория экономического развития» (1912), «История экономического анализа» (увидела свет уже после смерти автора, в 1954 г.) и «Капитализм, социализм и демократия» (1942). В доперестроечное время эти книги содержались на полках спецхрана, а ныне появились в русском переводе («История экономического анализа» — готовится к выходу). Важнейшей заслугой Шумпетера является обоснование ведущей роли Новаторов в экономическом развитии как исторической миссии капиталистов-бизнесменов. Такая мысль была совершенно чужда марксизму, который в буржуа видел лишь исторически обреченных реакционеров-эксплуататоров. С инновациями Шумпетер связывал и цикличность экономического развития, чему посвятил 2 томную работу (1939), где дана систематизация циклов Жугляра, Кузнеца и Кондратьева. Он разработал также концепцию эффективной конкуренции.

Шумпетер окончил элитную гимназию в Вене и юридический факультет Венского университета, знал латинский и основные европейские языки, что потом пригодилось ему при создании обширнейшей и глубокой «Истории экономического анализа». Самостоятельно изучил математику, знал труды всех экономистов-математиков от О. Курно до К. Викселя. Работал сначала в Каире как юрист, но интерес к экономике победил и он стал создавать свои труды, которые у его коллег из немецкой исторической школы встречали прохладный прием. Добрым гением Шумпетера был его учитель Бем-Баверк, но университетская карьера не была успешной. В 1919 г. он занимает пост министра финансов в австрийском социалистическом правительстве, но вскоре подает в отставку. На посту президента частного банка потерял свое состояние, когда банк обанкротился. Затем преподавал в Боннском университете и в 1932 г. переехал за океан, где стал профессором Гарвардского университета. В 1949 г. первым из иностранных экономистов был избран президентом Американской экономической ассоциации. В ночь с 7 на 8 января 1950 г. Йозефа Шумпетера не стало.

Вальтер Ойкен
(1891—1950)

Видный представитель западногерманского неолиберализма — ордолиберал, основатель фрейбургской школы. Начиная с послевоенного времени (примерно с 1948 г.) ее идеи становятся официальной доктриной Бонна. Они используются директором управления западной зоны оккупации побежденной Германии, министром экономики, а в 1963—1966 гг. канцлером ФРГ Л. Эрхардом для создания «социального рыночного хозяйства».

Одну из главных ролей в теории Ойкена играет концепция «идеальных типов хозяйств», когда все формы общественного строя сводятся к двум чистым типам: «центрально-управляемому хозяйству» и «рыночному хозяйству». При этом вопрос о собственности и общественно-экономических формациях уходил на задний план, за что Ойкен резко критиковался марксистами, а его книги не переводились в СССР никогда. Однако Ойкен различал тоталитаризм с частной собственностью (Германия, Франция) и с коллективной (СССР), но придавал принципиальное значение, говоря языком советской экономической терминологии, хозяйственному механизму, правота анализа которого подтвердилась и в советскую эпоху, когда теория «хозмеханизма», с легкой руки Л. И. Абалкина, была в большой моде.

Ойкен писал, что «социальное рыночное хозяйство — это экономическая политика среднего пути», т. е. устранял понятия «капитализм» и «социализм» с поля политико-экономического анализа. Свободное рыночное хозяйство не может функционировать автоматически, так как существует тенденция к концентрации и монополизму, поэтому вмешательство государства необходимо, но в весьма специфическом плане — создания правил хозяйствования (ордо — порядок), препятствования монополизации, «соревновательности» и социальной поддержки или, как образно стали говорить, — «судьи на футбольном поле».

По сути дела, речь шла об индустриальном обществе послевоенного типа, получившем в ФРГ национальный термин «сформированного общества», с упором на классовое сотрудничество и права человека, на уравновешивание высоких и низких доходов, на вмешательство государства («столь мало, насколько это возможно, и столь много, насколько это необходимо»). Все эти идеи были изложены в работе «Основы политэкономии» (1939), где и развивалась идея «большой антиномии» двух типов хозяйств. Эти идеи были востребованы только после войны. Развитию экономической политики «ордо» посвящена и другая большая работа Ойкена «Основные принципы экономической

политики», опубликованная посмертно, в 1952 г. Эта работа переведена в постсоветской России в 1995 г. (М.: Прогресс-Универс). Кроме того, Ойкен писал, редактировал и издавал вместе с коллегами-единомышленниками ежегодники «ОРДО» (с 1948 г.).

Интересно и то, что им издана небольшая работа «Для чего нужна политэкономия» (1938), в которой обсуждалось влияние экономической науки на принятие решений, вопрос, который интересовал Ойкена всю жизнь.

Жизненного опыта Ойкен набирался в Йене в доме отца, философа и Нобелевского лауреата по литературе, и матери, художницы.

Был ранен в первую мировую войну, затем учился в Берлинском университете, получил степень, был профессором университета в Тюбингене, и затем жил в Фрайбурге до конца своих дней.

Пережил фашизм, вызывался неоднократно в гестапо, но, по счастью, не был арестован, а силы, чтобы пережить фашизм, черпал в семье, друзьях, студентах и в надеждах, что национал-социализм рухнет. С крахом нацистского режима пробил звездный час Ойкена. Умер он в расцвете сил и замыслов, находясь в поездке с циклом лекций в Лондоне.

ния ex-ante до состояния ex-post, причем неравновесие трактовалось как эндогенное (внутренне присущее) свойство экономики. Провалы рынка делали необходимым государственное вмешательство.

Введение фактора времени в область динамического анализа показало, что рыночная ситуация есть лишь частный случай более общего динамического состояния. Межвременное равновесие означало ситуацию, когда равенство спроса-предложения достигалось при ценах, детерминированных так называемыми «ожиданиями».

Толчком для развития послужили идеи Г. Мюрдаля, когда он в своей диссертации (1927) изложил «метод ожиданий», суть которого состояла во включении «ожиданий» как переменных величин в формализованную теорию равновесия.

Э. Мендаль, в русле этого подхода, исследовал предпринимательские ожидания и их зависимости от состояния финансовой системы и от намерений банкиров относительно будущих условий кредитования. Детальное исследование взаимозависимости поведения предпринимателей и ожидаемой динамики процентной ставки, а также взаимосвязь этой последней и нормы сбережений (структурой и вели-

чиной доходов — в более широком аспекте) были вкладом Э. Мендаля и школы в целом в разработку динамической (неравновесной) модели экономики.

ЗАДАНИЕ для самостоятельной работы

1) Под влиянием каких исторических событий шло развитие экономической теории в межвоенный период?
2) Сравните реакцию на исторические реальности 20—40-х гг. XX в. у неоинституционалистов и кейнсианцев, с одной стороны (новые направления), и у неоклассического экономикса — с другой. Почему последних упрекали их критики в «отставании от жизни»? Какие постулаты продолжала принципиально не менять эта когорта экономистов?
3) Проследите за исторической ситуацией с концепцией Ф. Хайека (и других его единомышленников) о «логической и практической неосуществимости социализма». Какие главные доводы им выдвигались? Разберите их.
4) Какие новые стороны экономикса обозначил А. Пигу? Что такое «теория благосостояния»?
5) Вспомните формулу Фишера и попытайтесь произвести возможные ее преобразования. Какие причины влияют на формирование инфляции?
6) Почему теория несовершенной конкуренции родилась одновременно у Э. Чемберлина (США) и у Дж. Робинсона (Англия)? Помните ли вы еще какие-либо одновременные открытия в истории экономической мысли?

ЛИТЕРАТУРА

1. **Пигу А.** Теория благосостояния. В 2 т. М.: Прогресс, 1985.
2. **Робинсон Дж.** Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс, 1986.
3. **Чемберлин Э.** Теория монополистической конкуренции. М.: Экономика, 1996.

* * *

4. **Блауг М.** Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело ЛТД, 1994. Гл. 12. 19; 12. 20; 12. 32—12. 46. С. 488—521.

5. Всемирная история экономической мысли. В 6 т. Т. 4. М.: Мысль, 1990. Гл. 27, 28, 29.
6. **Кочеврин.** Ю. Н. Неоклассическая теория производства и распределения // МЭиМО. 1987. № 10.
7. **Робинсон Л.** Предмет экономической науки // THESIS. Т. 1. Вып. 1., 1993. С. 10—23.
8. **Шаститко А.** Неоклассическая экономическая теория: анализ предпосылок //МЭиМО. 1995. № 10.

Раздел IV

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЫ XX ВЕКА

(эпоха мировых войн и революций)

Тема 9

ИНСТИТУЦИОНАЛИСТЫ: ТЕОРИЯ СОЦИАЛЬНОГО КОНТРОЛЯ НАД НЕСОВЕРШЕНСТВОМ РЫНКА

В конце XIX — начале XX в. капитализм вошел в стадию своего развития, получившую название империализм. Изменилась социально-экономическая обстановка, все явственней становилась недостаточность микроэкономики и ее объяснений всех процессов в рамках теорий цены, совершенной конкуренции, равновесия.

Поэтому не случайно именно в США появились теоретики, назвавшие себя «институционалистами» (термин ввел Гамильтон, 1919 г.). Их источники просматриваются в идеях исторической школы, в осознании необходимости «социального контроля над производством», в признании факта серьезного влияния на экономические процессы «неэкономических» факторов: психологических, правовых, социальных, индустриальных («психологический детерминизм», «индустриальное общество»).

Важнейшим представителем американского институционализма и одним из его основоположников был Т. Веблен. Другие видные основатели течения — это У. Митчелл (1874—1948) и Дж. Коммонс (1862—1945).

Метод подхода к пониманию и трактовке действительности носил эклектический характер и состоял в следующем: социальный дарвинизм (Веблен) — учет поведенческих приоритетов, их объяснение инстинктами; правовая трактовка отношений (Коммонс); учет потребительских характеристик и административных факторов развития, историко-статистический подход — учет циклических характеристик (Митчелл). Предмет их теории — институции, т. е. категории, отражающие обычаи, привычки, мотивы

поведения, сгруппированные по таким субъектам, как семья, фирма, государство, профсоюз, и предопределяемые историческими особенностями, уровнем техники и технологии, распространением информации, осознания совместных интересов (типа экологических, социальных), наличием гражданского общества и демократии, антимонопольных, уравновешивающих сил. Как в пору своего зарождения, так и поныне институционализм критически воспринимает официальную систему взглядов («ортодоксию»). Институционализм выступает как эволюционное направление, его идеологи ищут факторы «феномена развития». Именно поэтому они одни из первых ввели понятие «империализм» (Гобсон); описали стадии и типы экономических систем (например, у Миллза — натуральное хозяйство, атомистическая экономика, частный капитализм, коллективный капитализм); зафиксировали появление «государства всеобщего благосостояния» и «нового индустриального общества» (Дж. Гэлбрейт, Д. Белл); дали классификацию «стадий экономического роста» (У. Ростоу). Институционализм выступает как эмпирическое течение, противостоящее «мертвым» абстракциям, в том числе и математическим конструкциям, как правило, высокоагрегатированным и постулированным («при прочих равных условиях»).

Для институционалистов характерна расширительная трактовка предмета экономической теории, исходя из чего они рассматривают самые разнообразные области социально-экономической жизнедеятельности. Для этого направления характерна и «технологизация» экономических отношений, обосновывающая как учет роли техники, так и рост управленческих «техноструктур» и уменьшение значения пролетариата.

Важнейшей чертой институционализма является отстаивание идеи «социального контроля» над экономикой. Они доказывают, что механизм капиталистической конкуренции не обеспечивает равновесия спроса и предложения, а капитализм не является справедливой, «естественной» системой отношений. «Новый курс» Ф. Д. Рузвельта в основном опирался на идеи институционалистов. Институционалисты выдвинули и развили идею трансформации капитализма через «народный» и «регулируемый» — к «индустриально-

му обществу» и к «государству всеобщего благосостояния» и затем — к «конвергенции» с социализмом. Гэлбрейт приводил такие аргументы сближения, как характерные для обеих систем крупные масштабы современного общества, большие госинвестиции, сложная организация производства и инфраструктуры, контроль над ценами. На Западе, утверждал он, «верховная власть рынка потребителя в значительной мере ушла в прошлое», уступив свое место крупным корпорациям и их менеджерам, профсоюзам, государству, партиям.

В 70-е гг. институционализм модифицировался в социально-институциональное направление, пережив как бы свое второе рождение. Его представители претендуют теперь на разработку теоретических основ экономической и социальной политики, в том числе и в третьем мире (Мюрдаль), и в глобальном масштабе (Р. Хейлброннер, У. Ростоу), и в области управления и дебюрократизации (Дж. Бьюкенен). Институциональный взгляд на природу фирмы позволил обогатить науку и практику идеей «социальных издержек» и «прав собственности» (Р. Коуз, О. Уильямсон). Много сделали институционалисты для обоснования необходимости экологического контроля общества над бизнесом, исследования семьи, образования, человеческого капитала (Г. Беккер).

В настоящее время это успешно развивающееся направление, представители которого постоянно пополняют в последние годы ряды Нобелевских лауреатов (1986 — Дж. Бьюкенен; 1991 — Р. Коуз, 1992 — Г. Беккер).

Торстейн Веблен
(1857—1929)

Американский экономист норвежского происхождения, один из основоположников институционализма, крупного течения экономической мысли XX в. Автор ряда фундаментальных экономических и социологических трудов, в том числе «Теории праздного класса. Институциональная экономика» (1899), многократно переиздававшегося. Это единственная пока работа, переведенная на русский язык (М.: Прогресс, 1984). Затем были изданы «Теория делового предпринимательства» (1904), «Инженеры и система ценностей» (1912), «Абсентеистская собственность и предпринимательство в новое время. Американский вариант», два сборника статей (1923).

Учение о «праздном классе» и методология технократизма (дословно — власть техники) лежат в основе вебленовской концепции индустриальной системы, которая противопоставляется «системе бизнеса», т. е. в его понимании — сфере денежного обращения, банкиров, биржевой спекуляции, торговли, кредита.

Инженеры, техники, менеджеры, рабочие являются носителями прогресса, финансовые магнаты — праздный класс. (Эти идеи интересны и для постсоветской России, с ее своеобразным банковским капиталом и «новыми русскими»). Например, Веблен отмечал феномен «демонстративного потребления». Общественные институты (государство, предпринимательство, семья, собственность, обычаи) выводятся, по Веблену, как из общественной психологии (родительские чувства, инстинкт мастерства, склонность к соперничеству и др.), так и из техники-технологии — индустрии. Мир изменяется потому, что на него действует поток технических факторов и человеческая психология (в том числе потребности).

Одним из достижений Веблена стало его учение об «абсентеистской собственности» (неосязаемой). Это собственность бизнесменов, непосредственно не участвующих в производстве. Они при помощи кредита присваивают акции, облигации, другие ценности, которые приносят им огромные спекулятивные доходы, превосходящие во много раз объемы реального производства (ср.: в России — на фоне кризиса производства процветание банковских структур и «пирамид»).

Анализируя реальные процессы, Веблен критиковал за отрыв от них неоклассическое направление. Часть его идей воспринял Кейнс.

Веблен высказывал уважение к Марксу, но шел «другим путем» — ратовал за производство, за власть интеллектуалов, стоял за эволюцию системы, делал упор на управление, а не на типы собственности.

Веблен за свои 70 с небольшим лет прожил в целом трудную жизнь. Семья эмигрировала из Норвегии в США, отец стал фермером и старался дать талантливому, но трудному по характеру сыну университетское образование. Взяв ссуду, Веблен проучился 2,5 года в Йельском университете, окончив который сменил много мест работы, вызывая недружелюбие коллег как сторонник дарвиновской теории эволюции, почти социалист и человек, говорящий со скандинавским акцентом. Дольше всего, уже в зрелом возрасте, Веблен работал в Стэнфордском университете. Его лекции охватывали широкий круг проблем. Самый известный его курс — «Экономические факторы в цивилизации». Пытался дойти до правительства США с идеями «реконструкции» американской системы (писал меморандумы), но не нашел поддержки (1918). Умер 3 августа 1929 г., в субботу. До черного вторника октября 1929 г. оставалось немного. Умер Веблен в бедности, прах, по его завещанию, развеяли над Тихим океаном.

Джон Кеннет Гэлбрейт
(род. в 1908 г.)

Известный американский экономист и социолог канадского происхождения. Автор работ по различным сторонам жизни современного капитализма, видный представитель институционализма.

Выдвинул ряд идей, в том числе «уравновешивающих сил» (государство, бизнес, профсоюзы), «нового институционального общества», конвергенции двух систем (капитализма и социализма).

Гэлбрейт считал, что США в период после второй мировой войны создали «общество всеобщего благосостояния» (общество массового потребления) и в этом смысле стали мировым лидером. Это смягчило противоречия капитализма, так как появилась возможность их уравновешивания через учет интересов основных социальных сил.

В 1967 г. опубликовал книгу, ставшую бестселлером, — «Новое индустриальное общество», где сделал выводы о наличии особой общественной силы — техноструктуры и о том, что корпорация — единственно жизнеспособная форма организации производства, так как она максимизирует уже не прибыль, а место на рынке, стабильность существования. Капитализм поэтому трансформируется в иное качество и становится «индустриальным обществом» с как бы двухэтажной экономикой; верхний — крупные корпорации, нижний — море мелких фирм. Первые создают плановый порядок, вторые — собственно рыночный. Современный капитализм предстает как регулируемое общество, что еще раз подтвердилось в работе «Экономические теории и цели общества» (1973, русск. перевод — 1976), где одна из глав названа даже «Социалистический императив», так как крупные корпорации обеспечивают координацию, планирование и перспективу. Сторонник идеи развития, как и всякий институционалист, Гэлбрейт много и упорно проповедовал идею конвергенции, т. е. некоего сближения капитализма и социализма на основе их крупноиндустриальной природы и отхода социализма от тоталитарного управления. Был раскритикован за это как своими правыми, так и советскими обществоведами. В эпоху наших реформ (с 1987 г. примерно) активно включился в обсуждение судеб советской экономики, неоднократно печатался в нашей прессе, предупреждая об опасности шокового разгосударствления и свертывания планирования.

Все последние годы Гэлбрейт проживает, особенно летом, в штате Вермонт (где находил приют и Солженицын), в уютном «поместье» размером более сотни гектаров. Ранее, во время активной деятельности, Гэлбрейт обычно жил в своем особняке в пригороде Бостона — Кембридже, в нескольких минутах ходьбы от корпусов Гарвардского университета, профессором которого он был. Гэлбрейт родился в Канаде, окончил университет в Торонто, степень доктора философии получил в Калифорнийском университете (1934). Как демократ активно работал в администрации Рузвельта, а позже — в команде Дж. Кеннеди, и когда тот пришел к власти, стал послом в Индии (1961—1963). Еще в войну возглавил Федеральное бюро по контролю за ценами, 5 лет редактировал «Форчун» — журнал крупного бизнеса. Неоднократно бывал в СССР и в постсоветской России. Активно выступал за безъядерный мир.

ЗАДАНИЕ для самостоятельной работы

1) Как известно, институциональное направление — это особое течение в экономической мысли. Сформулируйте, исходя из текста темы, эти особенности (предмет, метод, основные положения, функции, критика).
2) Прочитав в хрестоматии отрывки из книги Т. Веблена, определите: Что такое праздный класс и каковы его характеристики?
3) Познакомьтесь по хрестоматии с работой Дж. Гэлбрейта и дайте ответ на вопросы: Что такое индустриальное общество? Техноструктура? Как соотносятся капитал и власть?
4) Что значит проповедуемый институционалистами «социальный контроль над экономикой»?
5) Какие идеи выдвигал У. Митчелл в теории циклического развития?
6) Как трактовал Дж. Коммонс соотношение экономики и права?

ЛИТЕРАТУРА

1. **Веблен Т.** Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.
2. **Гэлбрейт Дж. К.** Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969.
3. **Гэлбрейт Дж. К.** Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1976.
4. **Гобсон Д.** Империализм. Л.: Рабоч. изд-во Прибой, 1927.
5. **Митчелл У. К.** Экономические циклы. Проблема и ее постановка. М-Л.: Гос. изд-во, 1930.

* * *

6. **Бондаренко И.** Институциональная экономическая теория: некоторые основные вопросы //МЭиМО. 1995. № 11.
7. **Селигмен Б.** Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968.
8. **Сорокина С.** Торстейн Веблен: его место в науке // Экономические науки. 1990. № 7

Тема 10

КЕЙНСИАНСТВО: ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ. РОЖДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Кейнсианство является одним из ведущих направлений современной западной экономической теории.

Исходной базой данного направления явилась концепция английского экономиста Д. М. Кейнса, сформулированная в книге «Общая теория занятости, процента и денег», вышедшей в 1936 г. Теория Кейнса стала началом нового направления в западной политэкономии, причем популярность этого направления была столь велика, что экономисты говорили о «кейнсианской революции». Это объяснялось тем, что теория Д. М. Кейнса пришлась очень кстати в условиях формирования государственно-монополистического капитализма и первых попыток антикризисного регулирования в ряде западноевропейских стран, теоретическим обоснованием которых послужила теория Д. М. Кейнса.

В теоретическом плане наиболее существенной чертой концепции Д. М. Кейнса было признание кризисов как органически присущих капиталистической экономике явлений и неспособности капиталистической экономики к саморегулированию.

Отправной точкой теории Д. М. Кейнса являлась критика господствовавшей до этой теории «неоклассиков», хотя он сам первоначально принадлежал к кембриджской школе А. Маршалла. Д. М. Кейнс не отрицает полностью теорию «неоклассиков», но считает ее частным случаем своей теории, а модель «неоклассиков» маловероятной» для реальной капиталистической экономики. Своими предшественниками сам Д. М. Кейнс называет меркантилистов, с их вниманием к денежному обращению и активной роли государства, Т. Р. Мальтуса, с его теорией реализации и непроизводственного потребления. Ряд положений своей те-

ории Д. М. Кейнс воспринял у современного ему шведского экономиста К. Викселя (о кумулятивных (несамозатухающих) процессах в экономике), английского экономиста Р. Ф. Кана (идея мультипликатора) и др.

Предмет и метод

Центральной проблемой в теории Д. М. Кейнса является реализация. Предметом его исследования выступает макроэкономика (экономика в масштабе народного хозяйства) и соответствующие ей категории — национальный доход, совокупный спрос, сбережения, инвестиции (капиталовложения), занятость и т. п. В этом его отличие от неоклассиков, занимавшихся микроэкономикой (в масштабе предприятия). Это связано с тем, что неоклассики, опираясь на теорию реализации Ж. Б. Сэя, считали, предложение автоматически порождает соответствующий спрос, и исследовали в основном производство и распределение. Д. М. Кейнс исследует в основном спрос (определяемый, по его мнению, не предложением, а другими факторами) и обращение. Основной вопрос для Д. М. Кейнса — выяснить причины неполной реализации и указать методы устранения этих диспропорций с помощью государства.

В методологии Д. М. Кейнса много общего с предшествующими ему неоклассиками. Как и другие западные экономисты, он считает капитализм естественным строем. Первичные причины экономических категорий он ищет в психологии человека, проявляя тем самым идеалистический подход в исследовании экономики. Поведение индивидума Д. М. Кейнс распространяет до масштабов макроэкономики, подменяя классовые отношения «общечеловеческими». Однако за этими «общечеловеческими» действиями отчетливо видны мотивы поведения капиталиста.

Единственным значительным отличием метода Д. М. Кейнса от методологии неоклассиков является непризнание функциональных зависимостей в экономике. Д. М. Кейнс утверждает, что в экономике действуют казуальные (причинно-следственные) зависимости. Это различие методологии Д. М. Кейнса и неоклассиков обусловли-

вает различие и их теоретических позиций. Саморегулирующаяся экономика в концепции неоклассиков предполагает функциональные зависимости, поскольку механизм спроса-предложения предполагает взаимозависимость спроса, предложения и цены. У Д. М. Кейнса эти категории не взаимозависимы, его концепция предполагает постоянное неравновесие экономики, негибкие цены, необходимость внешнего регулирования.

Теория реализации

До появления теории Д. М. Кейнса в западной политэкономии господствовала концепция реализации неоклассиков, опиравшаяся на теорию реализации Ж. Б. Сэя. По закону Сэя, предложение порождает равный ему спрос, поэтому всегда существует полная реализация. Если случайно возникает несовпадение спроса и предложения, то изменение цен на данный товар возвращает утраченное равновесие, стимулируя (или сдерживая) предложение и спрос. Этот же механизм действует и на рынке капиталов, где их «ценой» является процент, и на рынке труда, где ценой является заработная плата. Таким образом, всегда существует полная реализация потребительских товаров, полная реализация (полная занятость) факторов производства или «система равновесия при полной занятости».

Д. М. Кейнс отрицает положение «полной занятости» при капиталистической экономике и ее автоматическом саморегулировании. Он считает ситуацию «полной занятости» возможной, но маловероятной. По мнению Д. М. Кейнса, не предложение порождает спрос, а спрос порождает предложение, и типичной является ситуация, когда спрос отстает от предложения. В теории неоклассиков совокупный спрос — это спрос фактический, в теории Д. М. Кейнса — потенциальный. По мнению Д. М. Кейнса, фактический спрос, как правило, меньше потенциального. В результате производство товаров личного потребления, а за ними и товаров производственного потребления сокращается, остаются недогруженные производственные мощности и безработные. Устанавливается равновесие при неполной занятости. Спрос, равный предложению, независимо от

степени занятости, Д. М. Кейнс называет «эффективным спросом».

Совокупный спрос, равные, по теории Д. М. Кейнса, национальному доходу (здесь Д. М. Кейнс, как и неоклассики, разделяет «догму Смита»), состоит из спроса на предметы личного потребления и спроса на средства производства (фонда потребления и фонда накопления). Спрос на предметы личного потребления определяется, по Д. М. Кейнсу, психологической склонностью к потреблению. Склонность человека к личному потреблению — величина достаточно устойчивая и стабильная. «Предельная склонность к потреблению»», т. е. прирост доли потребления в растущем доходе, постоянно уменьшается, что Д. М. Кейнс считает «основным психологическим законом». Оставшаяся часть дохода идет на сбережения. В отличие от неоклассиков, Д. М. Кейнс не считает, что сбережения — это отложенный спрос. По мнению Д. М. Кейнса, в человеке заложена склонность к сбережениям ради самих сбережений.

Поскольку доля спроса на товары личного потребления относительно стабильна, колебания спроса происходят в основном за счет другой его части — спроса на средства производства (инвестиции). Осуществление инвестиций означает для предпринимателя вложение капитала в производство. Альтернативой для него является капитал в ликвидной (денежной) форме. В первом случае капиталист получает прибыль, во втором — процент. Спрос на средства производства (величина инвестиций) зависит, по мнению Д. М. Кейнса, от соотношения этих величин. Прибыль, получаемая капиталистом в сфере производства, определяется «предельной производительностью капитала» (по закону Д. Б. Кларка). Но в отличие от неоклассиков Д. М. Кейнс вводит так называемый «принцип неопределенности», поскольку у него в данном случае речь идет о будущей, потенциальной прибыли, величина которой подвержена различным случайностям. Последователи Д. М. Кейнса называли эту идею о неопределенности «потрясением основ». И действительно, фактически здесь идет речь о признании неустойчивости, анархии капиталистического производства. Процент, по мнению Д. М. Кейнса, не цена денежного капитала, как считали неоклассики. Величина процента в теории Д. М. Кейнса определяется дву-

мя факторами. Первый — количество денег в обращении. Другой, более существенный, по мнению Д. М. Кейнса, фактор — это «предпочтение ликвидности». «Предпочтение ликвидности» есть стремление держать свои капиталы в денежной, наиболее мобильной форме, стремление, как считает Д. М. Кейнс, чисто психологическое. Степень «предпочтения ликвидности» может меняться в зависимости от экономической конъюнктуры.

Итак, при выборе между капиталом в производительной или денежной форме, между инвестициями или сбережениями, чаша весов склоняется, по мнению Д. М. Кейнса, в пользу сбережений, поскольку в капиталистической экономике процент высок и устойчив, а прибыль невысока и имеет тенденцию к дальнейшему сокращению. Здесь играют роль и перенакопление производительного капитала, и количество денег в экономике, но главной причиной является, по теории Д. М. Кейнса, «неопределенность» будущей прибыли и соответственно высокое «предпочтение ликвидности».

Таковы причины, по Д. М. Кейнсу, отставания спроса от предложения, порождающего экономику с неполной занятостью факторов производства.

Следует охарактеризовать еще некоторые черты этой модели экономики. Рынок труда функционирует здесь также несколько иначе, чем по теории неоклассиков. У неоклассиков на рынке труда автоматически осуществляется полная реализация. Цена труда (заработная плата) регулирует спрос и предложение. Поэтому безработица возможна только «добровольная», когда рабочие не идут на снижение заработной платы (а снижение цены должно увеличивать спрос). По теории Д. М. Кейнса, безработица является не субъективным, «добровольным», а объективным, постоянно присущим капиталистической экономике фактором. Уровень занятости определяется у Д. М. Кейнса не величиной заработной платы, как у неоклассиков, а связан с экономикой следующим образом: «эффективный спрос» определяет предложение (производство), а производство определяет занятость.

Другим отличным от модели неоклассиков элементом кейнсианской теории являются деньги. Д. М. Кейнс отвергает идею неоклассиков о нейтральности денег. Деньги, по

его теории, влияют на «предпочтение ликвидности», на величину процента, на изменение национального дохода и уровень занятости. Д. М. Кейнс ввел и новое понятие инфляции. По мнению Д. М. Кейнса, увеличение денег в обращении в условиях неполной занятости не вызывает роста цен. Дополнительные деньги в руках людей — это дополнительный спрос, а дополнительный спрос порождает дополнительное предложение, т. е. вовлекаются дополнительные факторы производства. Так будет продолжаться до тех пор, пока не наступит полная занятость, и лишь тогда начнут расти цены. Что же касается цен, то в экономической модели Д. М. Кейнса отвергается саморегулирование спроса и предложения через колебания цен, т. е. цены предполагаются негибкими и даже стабильными. Существенным элементом его теории является категория мультипликатора. Мультипликатор — это показатель устойчивой зависимости между приростом инвестиций и приростом дохода. Мультипликатор показывает, во сколько раз прирост дохода превышает прирост инвестиций: $\Delta I = k \cdot \Delta Y$, где ΔI — прирост инвестиций, ΔY — прирост дохода, k — мультипликатор. Повышение прироста дохода над приростом инвестиций связано с тем, что первичные инвестиции порождают своего рода цепную реакцию. Инвестиции и, соответственно, дополнительная занятость, порождают доход. Доход — это спрос, в том числе и на инвестиции. Эти вторичные (производные) инвестиции порождают новый доход и т. д. В формуле мультипликатора под приростом инвестиций имеются в виду только первичные инвестиции, а под приростом дохода — вся сумма полученных доходов. Цепочка «инвестиции—доходы» была бы бесконечной, если бы каждый доход полностью тратился на потребление, полностью был бы равен спросу. Но, согласно Кейнсу, часть дохода идет на сбережения. Поэтому цепная реакция «инвестиции—доход» постепенно затухает. Протяженность этой цепочки, а следовательно, величина дохода и мультипликатора, зависит от той пропорции, в которой доход распадается на потребляемую и сберегаемую части. Чем больше потребляемая часть дохода, тем больше мультипликатор. Путем простых преобразований можно вывести следующую

формулу мультипликатора: $K = \frac{1}{1 - \frac{\Delta C}{\Delta Y}}$, где $\frac{\Delta C}{\Delta Y}$ — доля прироста потребления в приросте дохода.

Категория мультипликатора действительно отражает межотраслевые связи, существующие в экономике. Смысл мультипликатора в том, что расширение производства на каком-либо предприятии означает увеличение спроса на средства производства и предметы потребления для дополнительных рабочих. Но Д. М. Кейнс в своей теории мультипликатора базируется в первую очередь на психологических причинах. С этим связано и предположение об устойчивой пропорции между потреблениями и сбережениями в доходе и соответственно стабильности мультипликатора. Однако в действительности соотношение это может изменяться в зависимости от фазы цикла, от слоя населения и т. п. Хотя идея мультипликатора несколько раньше, в 1931 г., была выдвинута другим экономистом, Р. Ф. Каном, именно Д. М. Кейнс развил ее и широко ввел в экономическую теорию, поскольку категория мультипликатора является составной частью экономической модели с неполной занятостью, так как без вовлечения в производство свободных ресурсов средств производства и рабочей силы развитие мультипликационного процесса невозможно.

Государственное регулирование экономики

Д. М. Кейнс отрицает наличие у капиталистической экономики способности к саморегулированию и активно выступает за регулирование экономики государством. В своих ранних работах он выдвигает проекты регулирования денежного обращения, перехода к системе бумажных денег. (Его идеи получили свое воплощение после второй мировой войны, когда была создана Бреттон-Вудская валютная система.) Позднее он приходит к теории государственного регулирования всей капиталистической экономики.

По теории неоклассиков (хотя в целом они считали, что капиталистической экономике присуще саморегулирова-

ние) в случае кризисной ситуации необходимо применять две основные меры: снижение заработной платы для увеличения занятости и повышение процента, чтобы стимулировать сбережения, которые по теории неоклассиков обязательно направляются на инвестиции. По мнению Д. М. Кейнса, эти меры только вредят экономике — снижение заработной платы не влияет на занятость, но спрос сокращается еще больше; рост сбережений, по его теории, тоже сокращает спрос. Меры государства, согласно концепции экономиста, должны быть направлены на стимулирование спроса, т. е. в первую очередь препятствовать сбережениям и поощрять инвестиции. Вначале Д. М. Кейнс уделял основное внимание проценту, как фактору, влияющему на сбережения. Государство должно, считал он, своей властью фиксировать и даже снижать процент. В будущем Д. М. Кейнс надеялся вообще ликвидировать процент. Кроме того, государство должно ущемлять слой рантье и давать льготы предпринимателям. Такой скорее эмоциональный, чем реалистический, подход к этой проблеме объясняется тем, что Д. М. Кейнс основное зло хозяйственной жизни видел в сбережениях, считая их потерянными для экономики деньгами. Кроме того, он предлагал увеличивать количество денег в обращении, что тоже должно было влиять на снижение процента. Со временем Д. М. Кейнс несколько разочаровался в кредитно-денежных мерах воздействия на экономику и стал отдавать приоритет бюджетному регулированию. Исходя из концепции мультипликатора, ученый предполагал, что государственные расходы (инвестиции) вызовут производные инвестиции, усиление деловой активности в частном секторе. Эти первичные государственные инвестиции должны удовлетворять следующим условиям: желательно, чтобы это были непроизводительные инвестиции, так как производительные инвестиции увеличат предложение и снизят предельную производительность капитала, т. е. прибыль. Тем самым эффективность мер по подтягиванию спроса будет не так велика. Далее, существует проблема изыскания средств для государственных инвестиций, поскольку в период кризиса, когда от государства требуется помощь капиталистической экономике, доходы бюджета сокращаются. Д. М. Кейнс выступает против государственного займа как источника средств, так как изъятие денег из экономики бу-

дет означать сокращение спроса, рост процента. Д. М. Кейнс предлагает «финансировать» государственные инвестиции за счет дефицита бюджета, т. е. покрывать разницу в доходах и расходах бюджета за счет выпуска дополнительных денег. Выпуск дополнительных денег стимулирует, по теории Д. М. Кейнса, в экономике с неполной занятостью не инфляцию, а спрос.

Современное государственное регулирование капиталистической экономики во многом базируется на теории Д. М. Кейнса. Активно используются кредитно-денежные рычаги, в том числе снижение процента в периоды кризисов; бюджетное «дефицитное» финансирование частного капитала, хотя это и стимулирует инфляцию (вопреки теории кейнсианцев).

Теория Д. М. Кейнса возникла в переломный для капитализма период. Этот период характеризовался небывалыми до того кризисными явлениями в экономике. В теории Д. М. Кейнса впервые признаются и обосновываются кризис как категория, органически присущая капиталистической экономике, неспособность ее к саморегулированию и предлагается выход из кризиса путем государственного регулирования. Появление теории Д. М. Кейнса было объективно необходимо и поэтому она послужила теоретической базой для государственного регулирования, ставшего с этого времени постоянным элементом капиталистической экономики, исходным пунктом нового направления в буржуазной политэкономии. Признавая некоторые негативные явления капитализма, Д. М. Кейнс ищет объяснения не в существующих производственных отношениях, а в человеческой природе. Своими рекомендациями Д. М. Кейнс пытается спасти капиталистический строй «от экономических и политических потрясений».

После Д. М. Кейнса буржуазные экономисты дополняли и развивали основные положения его теории применительно к новым явлениям экономики капитализма. Обосновывалась не только антикризисная, но и антициклическая политика, политика экономического роста и т. д. Саму идею необходимости государственного регулирования в настоящее время разделяют большинство западных экономистов.

Джон Мейнард Кейнс (1883—1946)

Английский экономист, чье влияние на экономическую теорию и экономическую политику оказалось самым сильным после Адама Смита и Карла Маркса. Если Смит настаивал на невмешательстве правительства в дела рынка, а Маркс, напротив, подчеркивал, что нестабильность и кризисы («противоречия») ведут капитализм к гибели, то Кейнс предлагал решения по ремонту капитализма ресурсами государства. Его главная книга «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) — сложная и более «математическая», чем «Богатство народов» А. Смита или «Капитал» К. Маркса, содержит выводы о том, что рыночная система не обладает свойством самокоррекции для поддержания экономического роста, так как может достигать «равновесия при неполной занятости», одного из устойчивых состояний стагнации, то есть при безработице и недоиспользуемых мощностях. Если же нет частных инвестиций, то экономика будет депрессивной, до тех пор пока не вмешается дополнительная инвестиционная сила, которой — и в этом революционный смысл теории Кейнса — должны стать расходы государства. Концепция «эффективного спроса» с новыми макроподходами к сбережениям, инвестициям, предпочтению ликвидности, к стабилизационной политике — прочно вошла в плоть современного экономического мировоззрения.

Повышение расходов или снижение налогов приводят к росту спроса и уменьшению безработицы, а если при этом растет инфляция, то следует поступать наоборот — урезать госрасходы и повышать налоги. Причем эта политика расширения — сдерживания имеет мультипликационный («волнообразная многократность». — *В. Б.*) эффект.

Кроме создания парадигмы механизма госрегулирования экономики Кейнс прославился как активный участник создания послевоенной системы международных финансовых отношений. Получил звание лорда за свою экономическую деятельность.

Блестящий интеллектуал из семьи известного экономиста, ученик Маршалла и Пигу, коллекционер и знаток живописи, покровитель искусства, женатый на русской балерине Лопуховой; чиновник, занимавший видные посты в Государственном казначействе Великобритании, он обладал многими талантами и, как Рикардо, сколотил себе состояние спекуляциями на валютной бирже; управлял инвестиционным трастом, был искусным издателем, а свои труды писал своеобразным стилем с присущим ему ироническим остроумием.

Более четверти века западный мир жил по рецептам Д. М. Кейнса, да и сейчас новые рыночники (монетаристы) имеют с кейнсианцами лишь «островки несогласия в море согласия». Нельзя не отметить то, что Кейнс обосновал макроэкономические агрегатные величины и что его теория сформулирована в «моделеобразном виде», когда переменные величины и их связи можно было насыщать макростатистикой и проверять на народнохозяйственном уровне. Это было одной из составляющих успеха «кейнсианской революции».

ЗАДАНИЕ для самостоятельной работы

1) В чем состоит суть «кейнсианской революции» и почему она положила начало новому направлению в экономической науке?
2) Укажите причины написания Д. М. Кейнсом его основной работы «Общая теория занятости, процента и денег».
3) Какие причины, по Кейнсу, привели к Великой депрессии?
4) Выберите термины и категории, введенные в экономическую науку Д. М. Кейнсом: а) процент; б)инвестиции; в) ликвидность; г) кризис; д) совокупный спрос; е) основной психологический закон; ж) предпочтение ликвидности; з) совокупное предложение; и) ставка ссудного процента; к) мультипликатор; л)предельная склонность к потреблению; м) акселератор.
5) В чем состоит суть «основного психологического закона» Д. М. Кейнса?
6) Кому из экономистов принадлежит идея мультипликатора и что он означает?
7) Что выражает кейнсианский мультипликатор дохода? Напишите формулу мультипликатора.
8) Какие меры, по Кейнсу, способны вывести экономику из кризиса: а) проведение умеренной инфляции; б) повышение предельной эффективности капитальных вложений; в) активное вмешательство государства в экономику; г) создание дополнительных рабочих мест; д) рост потребительского спроса.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Кейнс Дж. М.** Избранные произведения / Пер. с англ.; Предисловие, комментарии, составитель А. Г. Худокормов. М., 1993.
2. **Кейнс Дж. М.** Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978.
3. **Кейнс Дж. М.** Трактат о денежной реформе // Кейнс Дж. М. Избранные произведения. М.: Экономика, 1993.

* * *

4. **Бартенев С. А.** Экономические теории и школы. М., 1996.
5. **Блауг М.** Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994.

6. Всемирная история экономической мысли. Т. 5. М., 1994.
7. **Жид Ш., Рист Ш.** История экономических учений. М., 1995.
8. История экономических учений. Ч. 2. М., 1994.
9. Классики кейнсианства. В 2 т. М., 1997.
10. **Негиши Т.** История экономической теории. М., 1995.
11. **Осадчая И. М.** Консерватизм против реформизма: Две тенденции в буржуазной политэкономии. М., 1984.
12. **Осадчая И. М.** Современное кейнсианство. М., 1971.
13. **Селиган Б.** Основные течения современной экономической мысли. М., 1968.
14. Современная экономическая мысль / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1981.

Тема 11

СОВЕТСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ: ОТКРЫТИЯ, ДОГМЫ, ДРАМЫ

Советская экономическая мысль (СЭМ) являлась логическим продолжением социалистической экономической мысли и в своем зрелом виде была представлена как экономическая доктрина марксизма-ленинизма с претензией на ее воплощение в конкретно-исторической практике стран мировой социалистической системы. Как научное направление СЭМ реализовывалась под рубрикой «Марксистско-ленинская политическая экономия — МЛПЭ» (наряду, например, с марксистско-ленинской философией и т. п.). Ее главным разделом была политическая экономия социализма.

Идеи К. Маркса, Ф. Энгельса и В. И. Ленина наложили неизгладимый отпечаток на СЭМ, которая так и не смогла «переварить» идеи в новых, быстро меняющихся условиях XX в. Это послужило причиной сильной догматизации советской и других социалистических стран политэкономии и как руководства в экономической политике, и как исследовательской парадигмы, и как предмета, изучавшегося от кружков политграмоты до вузов и аспирантских и

преподавательских научно-методологических семинаров. Идеологическое проникновение МЛПЭ в сознание советского народа было чрезвычайно обширным и дошло до ритуала, особенно в речах на официальных собраниях всех рангов, в текстах-цитатах монографий экономистов, во введениях диссертаций. Однако это вытеснение научного начала пришло ближе к этапу «зрелого социализма», а были у СЭМ и большие достижения, и прорывы, воспользоваться которыми правящая номенклатурная элита так и не смогла или не поняла необходимости. Реформирование советской хозяйственной системы хотя и осуществлялось, но было явно «генерализировано» по хронологическим рамкам смены партийного лидера страны. К тому же реформирование шло циклами «реформа-свертывание» вплоть до последней советской «перестройки», когда масштабы задач и масштабы интеллектуально-волевых способностей команды реформаторов оказались явно несоразмерными и система рухнула, хороня под своими обломками и советский строй, и мировой социализм, и страну-континент СССР, и марксизм-ленинизм, и, наконец, МЛПЭ.

Но вернемся к сути темы. Как представляется, методически более логично изложить содержание истории СЭМ по десятилетним периодам.

Итак, рассмотрим 20-е годы, куда отнесем и 3 предшествующих года, и вклад В. И. Ленина. В этом периоде явственно различимы 2 этапа — военный коммунизм и нэп. На теориях этого периода, как, впрочем, и в дальнейшем, видно влияние идей В. И. Ленина, поэтому кратко остановимся на их содержании. Можно считать, что в ленинском обширном литературном наследии (45 томов пятого издания Полного собрания сочинений) можно выделить следующие блоки разработок по советской экономической науке:

1) Создана теоретическая платформа большевиков в революции 1917 года. Здесь имелись методологические обоснования стадийности капитализма, закона неравномерности развития стран, доказательство достаточности субъективных и объективных предпосылок взятия власти и условий для строительства социализма. Была разработана экономическая программа первых послереволюционных действий по конфискации помещичьих земель, национализации промыш-

ленности, рабочему контролю, огосударствлению банковской системы, введению монополии внешней торговли и, что самое существенное, — введению диктатуры пролетариата.

2) Разработано учение о переходном периоде и его закономерностях, теорию построения социализма. Последняя не носила у Ленина характера догмы и часто, как у истинного диалектика, достраивалась по ходу исторического действия, вплоть до полной перемены точки зрения на социализм (при нэпе). Здесь он развил идею соотношения экономики и политики, выделил уклады и классы в переходной экономике, определил пути и формы использования госкапитализма, *создал теорию «мирного существования»*, реставрировал в новых условиях теорию кооперирования мелкотоварного производства, был первым критиком антисоветизма (например, К. Каутского).

3) Высказан ряд положений о принципах и методах социалистического хозяйствования («учение о социализме»). Здесь обоснована роль планирования товарно-денежных отношений, материального стимулирования и соцсоревнования, подчеркнута роль производительности труда, создана концепция материально-технической базы социализма (и лично активно проводилась в жизнь, например план ГОЭЛРО), выдвинут принцип участия трудящихся в управлении производством, определена новая роль профсоюзов, заменена основа учения о двух формах собственности, продвинута вперед Марксова теория воспроизводства и конкретизирована его идея о принципах распределения при социализме (единство меры труда и меры потребления).

4) Выработка теории сопровождалась обоснованием методологических позиций. Здесь, прежде всего, интересны ленинские разработки диалектики коммунистического способа производства, общего кризиса капитализма, построения социализма в ряде стран Азии и Востока, минуя капитализм, необходимость экономического соревнования с капитализмом. Ленин развил метод конкретно-исторического подхода, диалектику экономических переходных форм, внес

вклад в научную концепцию экономических законов социализма, обогатил принцип историзма в обосновании периодизации социалистического общества, открыл неантагонистический характер противоречий при социализме, показал необходимость в будущем процесса интеграции стран социализма в мировую систему (отдавая первую роль Германии).

Поэтому представляется мелким и ненужным третировать Ленина как экономиста, что характерно для части постсоветской экономической мысли. Разумеется, социализм как общественно-экономический строй потерпел историческое поражение (его окончательность сейчас не может быть научно решена), но каждого великого идеолога следует рассматривать в контексте его эпохи, а в этом случае ясно видно, что В. И. Ленин как ученый-обществовед эволюционировал под воздействием факторов жизни, хотя может быть, — как редко кто в истории, — пытался преодолеть ее ход с помощью то партии, то диктатуры, то государства. Была и идея отмены денег, было и стремление к поголовному привлечению всех трудящихся к управлению, был и синтез всех ветвей власти в Советах, было и страстное ожидание (и подготавливание через Коминтерн) мировой революции. Во многом благодаря усилиям Сталина, выставившего себя как первого ученика Ленина, на Ленина легла тяжкая тень тоталитарного террора, а политика военного коммунизма трактовалась недругами как поведение на все времена.

Особая нелюбовь Ленина к служителям культа, профессуре и отчасти к интеллигенции в целом, к «ренегатам» из своей среды была уравновешена его буквально ненавистью и презрением к чванству, бюрократии, «расейскому» разгильдяйству. И то и другое мешало, по-видимому, его задачам строительства нового общества.

Теперь обратимся к собственно разработкам советских экономистов. Нам представляется уместным дать сначала нейтрально-позитивную панораму формирования и развития СЭМ, а уже затем показать, где, на каких этапах и, по возможности, почему нарастали негативные элементы, достигшие, наконец, критической массы и приведшие к системному кризису советской экономической науки.

После смерти В. И. Ленина, борясь за социалистическое переустройство народного хозяйства, экономисты-марксисты развивали ленинскую теорию. В решениях съездов, пленумов ЦК, в трудах руководителей партии и советских ученых в 20-е гг. обобщался опыт строительства нового общества, уточнялось марксистско-ленинское учение о закономерностях развития социализма. В результате этой работы сложилась марксистско-ленинская политическая экономия как раздел политэкономии в широком смысле. Это был плод коллективного творчества, плодотворных дискуссий.

Значение и последовательность постановки тех или иных проблем можно понять только с учетом сложных явлений хозяйственной жизни. Так, в условиях хозяйственной разрухи, голода, инфляции в первые годы советской власти усилия ученых были направлены на соизмерение сложности различных продуктов с помощью индексов (С. Струмилин, Е. Варга). После выхода из периода военного коммунизма встал вопрос об овладении рынком. Существовала позиция, приверженцы которой требовали закрыть предприятия, продукция которых не имела сбыта, перейти на капиталистические методы разрешения трудностей. Но большая часть рекомендовала пути планомерного овладения рынком, снижения себестоимости товаров, регулирования цен и роста денежных доходов населения. Проведение в 1922—1924 гг. денежной реформы, обеспечивающей народное хозяйство устойчивой денежной единицей для соизмерения затрат и результатов, было большим достижением (Г. Сокольников, Л. Юревский и др.). Проблема проведения финансово-денежной реформы занимала одно из центральных мест в экономической литературе тех лет. Борьба по конкретным экономическим вопросам сопровождалась острыми общетеоретическими дискуссиями. Встал вопрос о регуляторе социалистического производства. Ряд экономистов, в частности Е. Преображенский, выступил с теорией «двух регуляторов» — закона первоначального социалистического накопления в обобществленном секторе и закона стоимости в частном. Народное хозяйство механически разрывалось на две части, догматически копировались условия возникновения капитализма, выдвигалась идея экспроприации мелкого крестьянского хозяйства. Более умеренные теоретики исходили из того,

что невозможны два не связанных между собою круга воспроизводства: промышленности и сельского хозяйства. Их единство требовало планомерного регулирования экономики. Был разработан балансовый метод планирования, что явилось крупным открытием (Л. Н. Крицман, С. Струмилин, Л. Красин, Г. Кржижановский и др.). Встала во весь рост проблема индустриализации. Между тем большое сопротивление оказывали представители буржуазной интеллигенции среди политэкономов. Сравнительно немногочисленные марксистские кадры были не в состоянии выдвинуть равные по силе аргументы. Часть их оппонентов открыто возражала против командных методов, и вскоре они вынуждены были эмигрировать (П. Струве, Б. Бруцкус). Часть осталась, но заняла выжидательную позицию (С. Булгаков, В. Базаров, В. Громан). Ряд крупных ученых-экономистов стремились сотрудничать с Советской властью и внесли свой вклад в разработку сложнейших вопросов (Н. Кондратьев, А. Чаянов, Н. Боголепов, П. Лященко и др.). Экономисты-партийцы (Н. Бухарин, Е. Преображенский, И. Скворцов-Степанов и др.) ставили вопрос о выработке идеологии, что было одним из предметов обсуждения на XII Всероссийской конференции РКП(б) в 1922 г., на XII съезде в 1923, на XIV съезде ВКП(б) в 1925 г., на Пленумах ЦК ВКП(б) в 1926 г. и в 1927 г., на XV съезде ВКП(б) в 1927 г. Была развернута работа по подготовке собственных марксистских кадров. Организовали рабфаки, работал МГУ, Петроградский университет, Институт красной профессуры (ИКП), Комакадемия. В 1919 г. в Харькове была создана Академия наук УССР, в 1920—1922 гг. были открыты университеты в Узбекистане (1920 г.), Белоруссии (1921 г.), Армении (1921 г.), Грузии (1922 г.). Они имели экономические факультеты. Первыми преподавателями Московского университета для будущих экономистов были И. Скворцов-Степанов, С. Струмилин, М. Смит и другие. Основателем и первым деканом экономического факультета ЛГУ стал А. А. Вознесенский.

В эти же годы расширялся круг периодических изданий, освещавших экономические проблемы: журнал «Большевик» с 1924 г. (до 1991 г. «Коммунист», сейчас «Свободная мысль»), «Под знаменем марксизма» (1922—1944 гг.), «Ве-

стник Комакадемии» (1924—1935 гг.), «Плановое хозяйство» с 1922 г. (сейчас «Экономист»), «Экономическая газета» с 1918 г. Выходили учебники политической экономии: А. Лентьева (1926 г.), А. И. Богданова, И. Скворцова-Степанова (5 изданий), К. Островитянова и И. Лапидуса (8 изданий) и других авторов. В этих учебниках проблемы ПЭС шли как итоговые параграфы по соответствующим главам или отдельной частью как «теория социалистического хозяйства» или «Курс экономической политики». Самого термина «политэкономия социализма» еще не существовало. Первым и активным вузом, где готовили экономистов, стал МИНХ. Там же в 1919 г. был открыт первый рабфак.

Итак, вернемся к теоретическим проблемам тех лет. Кроме вопросов: о роли денег, о накоплении, о хозяйственной перестройке, о судьбах ТДО, о методах планирования — большое внимание уделялось проблемам методологии: об исторических границах политэкономии, о ее предмете, о проблемах абстрактного труда. По первым двум проблемам состоялась дискуссия в 1925 г., однако она не привела к окончательному решению вопроса, так как Н. Бухарин, А. Богданов, А. Кон и другие обосновывали конец политэкономии, связывая ее предмет с капиталистическими производственными отношениями. Этот спор завершился в 1929 г. после опубликования замечаний В. И. Ленина (посмертно) на книгу Н. Бухарина «Экономика переходного периода», где В. И. Ленин прямо указывал на политэкономию в широком и узком смысл (по Энгельсу) и на то, что «например, отношение I v+m и II c будет при коммунизме». Эта дискуссия слилась в 1928—1929 гг. с дискуссией об абстрактном труде, в результате которой появились уже «ярлыки». Так, вышеназванные экономисты стали «механистами», а их оппоненты — «идеалистами» (во главе с И. Рубиным). Абстрактный труд А. Богданов, например, понимал как простой, энергетический труд, как единицу измерения всех видов труда. При этом он отрицал качественную определенность стоимости, ОНЗТ и т. д. Механицизм А. Богданова имел глубокие философские корни. Он принципиально подменял специфические экономические законы внеисторическими естественными законами. В своей работе «Всеобщая тектоническая наука» он предвосхитил идеи кибернетики, но все же считалось, что к политической эко-

номии это не имеет отношения, сама книга не была востребована. Ее читатели нашлись за рубежом. Другая крайность была у И. Рубина, который, наоборот, выхолащивал материальность абстрактного труда, понимал социальный характер труда как нечто идеальное, существующее лишь в сознании. Вульгарно-механическая и идеалистическая трактовки в теории приводили или к переносу закономерностей капитализма на социализм, или противопоставляли материальное и идеальное, отрывали форму от содержания. Дискуссия, шедшая на высоком методологическом уровне, завершилась в конце 1929 — начале 1930 гг. весьма своеобразно. В ее ходе экономисты-марксисты нашли поддержку в ЦК ВКП(б), куда они обратились за «истиной в последней инстанции». В. Милютин и Б. Борилин закончили дискуссию (активное участие в ней принял с марксистских позиций и А. Вознесенский) статьей в журнале «Большевик», № 3, 1930 г., где призвали экономистов перенести центр тяжести на изучение проблем социалистического строительства и проблем империализма.

Большую работу по развитию теории социализма вели и такие большевики-ленинцы, как, например, Ф. Э. Дзержинский, Л. Б. Красин, А. И. Рыков. Так, работая с 1924 г. председателем ВСНХ, Ф. Э. Дзержинский сделал свой вклад в разработку экономической политики партии, в планирование, хозрасчет, борьбу с бюрократизмом, подготовку кадров, стандартизацию. Известная часть его идей актуальна и поныне. Работы Л. Б. Красина сыграли видную роль в развитии теории и практики советского планирования. А. И. Рыков вошел в историю как выдающийся организатор предсовнаркома первых лет (после Ленина).

К началу 30-х гг. СССР подошел, выполняя первый пятилетний план, к индустриализации и коллективизации. На первый план вышли вопросы планирования, хозрасчета, ценообразования и другие формы социалистического хозяйствования, а также эффективность общественного производства и управления, в частности, эффективность капиталовложений. В этот период углублялось понимание товарно-денежных категорий. Положение о том, что деньги сохранятся вплоть до полной победы коммунизма, имело большое значение для советской экономической науки. Оно повлекло за собой вывод о том, что для всей эпохи

социализма сохраняет свое значение хозрасчет, стимулирование, кредит, цены.

В теории эффективности решались как общие вопросы типа путей развития, воспроизводства, так и поиски критерия эффективности, попытки измерить ее (Г. Абезгауз, П. Маслов). В основном в то время эффективность сводилась к росту производительности труда и снижению себестоимости.

Значительное место в 30-е гг. занимали проблема производительности труда, проблемы интенсивности труда, строительства материально-технической базы социализма. Большой вклад внесли в разработку этих вопросов С. Струмилин, М. Ноткин и др.

В начале 30-х гг. в Комакадемии прошла дискуссия по нэпу, где К. Розенталь, Б. Борилин и другие в резкой, грубой форме дали отпор «теоретическим ошибкам» Н. Бухарина и других «правых уклонистов» за выступление против усиления государственного регулирования экономики, за отстаивание «принципа равновесия», сбалансированности темпов развития промышленности и сельского хозяйства. Именно с этих пор для Н. И. Бухарина начался его путь на Голгофу, приведший к гибели в застенках НКВД.

Следует отметить что в 1931 г. Н. Вознесенский в журнале «Большевик», № 23—24, впервые обосновал термин «еще не написанной политической экономии социализма». Ему принадлежит особая роль в формировании политической экономии социализма вплоть до создания рукописи курса, пропавшей вместе с репрессированным в 1949 г. автором. В ноябре 1936 г. было проведено совещание преподавателей политэкономии вузов о перестройке преподавания политэкономии как следствии победы социализма и конца переходного периода. Была разработана новая структура курса, включавшая большой раздел «Социализм».

В 1936 г. ЦК принял постановление «О преподавании ПЭС, об изменении программы и об учебнике». На заседании Совета общественных наук АН СССР (декабрь 1938 г.) обсуждались трудности в создании учебника политэкономии. В 1940 г. вариант учебника был создан и обсужден в ЦК в январе 1941 г. Его прочитал и И. В. Сталин, реализовывавший идею создания «государственных» учебников, после чего в 1941 г. высказал свои замечания группе эко-

номистов. Дальнейшей работе помешала Великая Отечественная война, так что работа над учебником была закончена лишь в начале 50-х гг.

В 1943 г. в журнале «Под знаменем марксизма» была опубликована редакционная статья «Некоторые вопросы преподавания политической экономии», в которой подтверждалась идеологическая важность ПЭС и необходимость ее преподавания.

Победа СССР в войне была и победой социалистической экономики, свидетельством мобилизационных преимуществ социализма, применения экономических законов к военным условиям.

ПЭС к этому времени накопила достаточно теоретического материала по категориям, законам, фазам производственных отношений (ПО), этапам становления способа производства. Требовалось осмыслить связи между ними, дать систему категорий, адекватно отражающих реальную практику.

Большое значение в этом отношении имела дискуссия в ноябре 1951 г., посвященная вопросу объективных законов товарного производства, структуре учебника. ЦК партии созвал всесоюзное совещание экономистов и других обществоведов для обсуждения макета учебника. В результате дискуссии произошло единообразное закрепление и обоснование объективного содержания (характера) экономических законов. Одновременно была раскритикована трактовка Государственного плана как экономического закона и, тем более, как основного экономического закона. Был сформулирован основной экономический закон социализма и закон планомерного пропорционального развития. На материалах дискуссии была построена вышедшая в 1952 г. работа И. В. Сталина «Экономические проблемы социализма в СССР». В ней формулировались два вышеупомянутых закона, положительно решался вопрос о признании действия закона стоимости при социализме, давались указания о путях улучшения проекта учебника. В частности, рекомендовалось ввести главу о национальном доходе, создать авторский коллектив, члены которого освобождались от всякой другой работы и за 1 год должны были представить учебник. Это было сделано.

В 1954 г. первый марксистский учебник политической экономии с разделом «Социалистический способ производ-

ства» вышел в свет. В соответствии с принципом историзма он начинался с раздела о переходном периоде (4 главы), а затем шел раздел «Социалистическая система народного хозяйства» из 14 глав и отдел «Строительство социализма в странах народной демократии» из 3 глав.

Схема построения учебника надолго сохранилась в последующих изданиях, вплоть до середины 70-х гг. Система хозяйства начиналась с изложения основных черт МТБ социализма, далее следовали главы о собственности, об основном законе, о законе планомерности, характере труда и о законе стоимости. После этого шли главы о зарплате, хозрасчете, социалистической системе сельского хозяйства. Далее — темы о товарообороте, национальном доходе, госбюджете и денежном обращении, о социалистическом воспроизводстве и постепенном переходе к коммунизму. В этой системе была видна четкая методологическая позиция государственного социализма, обеспечившая построение первой системы категорий и законов ПЭС. На XX съезде КПСС выход в свет учебника был оценен как важное событие в идейной жизни. Учебник был переведен на многие языки.

В конце 50-х гг. оформился новый этап в развитии экономики СССР. Ее успехи, образование МСС позволили на XXI съезде сделать вывод, что социализм в СССР победил не только полностью, но и окончательно. Как тогда казалось, открылся путь к ускоренному развитию в направлении к коммунизму. Дальнейшее развитие получила разработка проблем экономических законов. В эти годы вошло в науку деление законов на общие и специфические, была вскрыта ошибочность «потребительского» толкования ОЭЗС. Получила развитие теория товарно-денежных отношений (ТДО), преодолено мнение об исключении средств производства из сферы действия закона стоимости, а также того, что товарно-денежная форма связи промышленности и сельского хозяйства (торговля) начинает тормозить движение общества к коммунизму, и потому должна все более заменяться прямым продуктообменом. В ходе дискуссий, которые теперь возобновились, в 1957—1958 гг. были сделаны важные выводы о характере действие закона стоимости, связавшие его действие с социалистической собственностью, с характером труда, отказ от учетной версии

закона стоимости позволил увязать величину стоимости с общественными потребностями. Значительно продвинулась теория хозрасчета, планирование, воспроизводство рентных отношений. Началось успешное развитие экономико-математического направления и был создан ЦЭМИ (В. С. Немчинов, Л. В. Канторович). В стране была «хрущевская оттепель».

60-е гг. начались с XXII съезда, принявшего новую Программу КПСС — план деятельности на большой исторический срок. Курс на создание МТБ коммунизма исходит из определяющей роли производства. В учебниках появляется раздел о закономерностях перехода к коммунизму.

Но власть поменялась и, как это стало традицией, пошла подготовка экономической реформы, ее проведение и анализ результатов. С 1964 г. после октябрьского Пленума ЦК КПСС возвращена отраслевая система управления и взят курс на развитие планирования, внедрение полного хозрасчета. В процессе реформ изменили систему показателей, провели реформу цен, ввели ФЭС. Двинулась вперед разработка проблемы интересов и их носителей, теории оптимального планирования и управления, хозяйственного механизма, стимулирования. Правда, в это же время не был решен вопрос о характере социалистического производства и номенклатуру насторожил против ТДО негативный зарубежный (чешский) опыт «рыночного социализма» (события августа 1968 г. в Праге), и реформы стали сворачивать (первый этап руководства Л. И. Брежнева). На эти же годы пришлись крупные юбилеи, стимулирующие издание новых работ. Это 150-летие со дня рождения К. Маркса, 100-летие со дня рождения В. И. Ленина, 50-летие ВОСР, принятие 8-го пятилетнего плана. Больше работ стало выходить по социалистической экономической интеграции. Сформировались устойчивые, зрелые авторы, специализирующиеся по ряду проблем. Так, по планомерности выступили Л. Абалкин, В. Черковец, В. Пешехонов; по планированию — А. Бачурин, Л. Берри, Л. Гатовский, Е. Грошев, Н. Дрогичинский; по характеру труда — Е. Маневич, М. Сонин, В. Ягодкин; по экономическим законам — Я. Кронрод, А. Пашков, А. Румянцев; по совокупному продукту и его элементам — В. Белкин, М. Осадько, В. Викентьев; по накоплению — А. Ноткон, Ш. Турецкий, Л. Гатовский; по ТДО —

В. Богатырев, В. Венжер, Г. Козлов, К. Островитянов, А. Еремин, И. Конник, Л. Леонтьев; по ценообразованию — А. Дьяченко, В. Немчинов, В. Новожилов, Ш. Турецкий, Н. Шехет; по хозрасчету — П. Бунич, С. Татур, Н. Спиридонова; по воспроизводству — А. Ноткин, Я. Кронрод, А. Анчишкин, С. Шаталин, С. Хейнман, М. Скаржинский, М. Солодков; по потреблению — С. Швырков, Б. Ракитский, В. Радаев, Л. Олдак, П. Мстиславский. Продолжается развитие методов экономико-математического моделирования.

Большое внимание уделялось разработке вопросов аграрной политики, аграрных и хозрасчетных отношений, социально-экономических проблем села. Впервые был в практической плоскости поставлен вопрос о создании союзного АПК, о комплексном решении вопросов сельскохозяйственного производства и переработки продукции, о капитальных вложениях в аграрный сектор экономики.

В 60-е гг. ряд стран народной демократии завершили создание социализма в основном и перешли к строительству развитого социалистического общества, в связи с чем дальнейшую разработку получил вопрос об экономической интеграции. Были развиты новые формы сотрудничества, учреждены МБЭС (1964 г.), МИБ (1971 г.).

В 1967 году, впервые в теоретических документах КПСС, в докладе Л. И. Брежнева «50 лет великих побед социализма» был отмечен факт построения в СССР развитого социализма. Это событие послужило, особенно после XXIV съезда КПСС, мощным толчком для появления крупных теоретических работ, ибо смена идеи коммунизма на этап развитого социализма все же меньше отрывалась от жизни.

В 1969 г. состоялось Совещание коммунистических и рабочих партий, имевшее большое значение для усиления борьбы с антикоммунизмом, стимулировавшее работу по критике буржуазных реформистских и ревизионистских теорий. В учебниках были введены параграфы или разделы по критике антимарксистских теорий, стали проводиться конференции.

В 70-е гг. ПЭС все заметнее догматизировалась. XXIV съезд КПСС (1971 г.) поставил ряд назревших проблем, но как всегда в официально-оптимистическом стиле. Была дана характеристика построенного в СССР развитого соци-

алистического общества (РСО) как нового этапа продвижения к коммунизму (на самом деле это было реальное отступление). Поставлена задача роста благосостояния как высшая цель экономической политики КПСС. Была также обоснована задача «органического соединения достижений НТР с преимуществами социализма», намечены крупные мероприятия по совершенствованию структуры народного хозяйства, а также перехода к новому основному звену — ПО, НПО, АПП.

Характеристика РСО была дополнена и в документах по 50-летию Союза ССР, в частности, по социально-экономическим проблемам, например, введение тезиса о выравнивании уровней народнохозяйственных потенциалов союзных республик; сближение уровней жизни и его роста во всех союзных республиках; объявлялось, что утвердилась новая историческая общность людей — советский народ.

XXV съезд пополнил экономическую теорию разработкой вопроса об эффективности и качестве, о конечных народнохозяйственных результатах, продвинул вперед изучение НТР, обобществление производства, указал на возрастающее влияние социальных факторов. Много внимания было уделено проблемам роста благосостояния, удовлетворения потребностей. Съезд остро поставил вопрос об изучении проблем окружающей среды, указал на необходимость комплексного решения проблем. Особенно богат теоретическими разработками 1977 г. — год принятия новой Конституции и 60-летия ВОСР. Здесь и вывод о едином народнохозяйственном комплексе, сложившемся в СССР, и вывод о собственности как основе экономической системы, и вывод о принципиально изменившейся роли коллективов ПО и НПО, и новые обоснования сущности РСО. Можно считать, что документы 1977 г. окончательно раскрыли концепцию РСО, сделали ее международной. Были отмечены и новые черты в динамичном и сбалансированном характере воспроизводства. Был сделан важнейший вывод о равновесии сил с капитализмом, подчеркнута и развита ленинская концепция мирного сосуществования и экономического сотрудничества со всеми странами мира.

Что касается работ экономистов, то следует отметить плодотворные методологические дискуссии по основному

и исходному отношению системы ПО, методологии определения эффективности общественного производства, методологии планирования, разработке вопросов о характере социалистического производства, уточнено место ТДО в системе ПО РСО.

Значительное место в работах этих лет уделено проблемам спроса, потребления, уровня и образа жизни. Появились работы по экономическим проблемам экологии, по факторам роста, по соцсоревнованию. Продолжала разрабатываться проблема АПК и обобществления в промышленности. Больше, чем в предыдущие годы, выходит методологической литературы — по экономическим законам, по характеру производства, по системе ПО. Продолжала успешно разрабатываться проблема матметодов в ПЭС, хотя поток немного обмелел. Увеличивается, по сравнению с предыдущими годами, выпуск литературы по критике буржуазных и оппортунистических теорий. Если в 60-е гг. поражало изобилие учебников (МГУ, ЛГУ, БГУ, Министерство обороны, ВПШ, Минвуз и др.), то теперь их выпуск был упорядочен. В 1976 г. вышел вторым изданием (первое — в 1975 г.) учебник Минвуза СССР, призванный стать нормативным, стабильным и общераспространенным.

Если говорить о работе по вкладу в развитие ПЭС ученых-марксистов СНД, то можно отметить, что и в этих странах в описываемый период тематика актуализируется: проблема РСО, основного хозяйственного звена; НТП, ценообразование, интеграция, эффективность, ТДО становятся ведущими. Что касается учебников, то основными особенностями их по сравнению с советскими являются следующие:

1. Больше внимания уделяется теориям роста.
2. Рабочая сила зачастую признается товаром и ее анализ более обширен, чем в советских учебниках.
3. Значительно больше внимания уделяется теории отдельного предприятия.
4. Крен в части учебников делается в сторону анализа рыночного равновесия.
5. Более подробно описывается механизм функционирования экономики.
6. Больше места в учебниках ПЭС занимают вопросы управления.

7. Как правило, нет раздела (главы) о перерастании социализма в коммунизм.
8. Учебники более насыщены эконометрикой.

ПЭС в период РСО отличается и значительно выросшими кадрами. Из всех научно-педагогических работников страны 2% составляют политэкономы, это примерно 9,6 тыс. человек. Политэкономы составляют 27% от всех обществоведов. Из этого числа политэкономов более 300 человек — д. э. н. и более 5 тыс. — к. э. н., т. е. работники со степенью составляют примерно 55%.

Однако вести речь, даже на этом позитивном фоне, о создании научной системы ПЭС приходилось осторожно и с оговорками. Мешал ряд нерешенных теоретических проблем:

1. Не была найдена «клеточка» (исходное, основное отношение).
2. Не удавалось дать строгого определения собственности и ее месту в системе ПО.
3. Дискуссионна и неоднозначна теория эффективности.
4. Спорным оставался характер социалистического производства.
5. Не выстраивалась теория ценообразования.
6. Медленно развивалась теория хозяйственного механизма; не удавалось разработать систему показателей планирования, адекватных системе интересов участников производства.
7. Слабо была разработана теория потребления и потребностей, она выносилась порою за рамки предмета ПЭС.
8. Не были решены многие теоретические вопросы распределительных отношений.
9. С большой задержкой рождалась теория инфраструктуры.
10. Не хватало единообразной системы символов.
11. Не была налажена должным образом координация исследований.
12. Не было ни одного института политэкономии по типу НИИ, и на всю страну работала только одна лаборатория ПЭ при МГУ. Таким образом, теорию ПЭС ву-

зовские ученые развивали как бы по совместительству с преподаванием.

13. Были слабо разработаны вопросы истории ПЭС (например, в 1978 г. сектор истории ПЭ в СССР и СНД ИЭ АН СССР, не просуществовав и года, был расформирован).

Какие же причины предопределили в конце 80-х гг. крушение МЛПЭ и ПЭС в том числе? Если читающий эти строки даст себе труд заглянуть во введение настоящей работы, то там сформулирован ряд позиций (их, по меньшей мере, три), детерминирующих развитие и этапы экономической науки.

Громадной черной тенью лег на экономическую теорию в СССР культ личности Сталина. Дело заключалось прежде всего в физическом уничтожении по сфабрикованным обвинениям ряда талантливых ученых. Назовем только Н. Д. Кондратьева, А. В. Чаянова, Н. И. Бухарина, И. И. Рубина, В. А. Базарова, В. Г. Громана, Л. Н. Юревского, Г. А. Фельдмана, А. А. и Н. А. Вознесенских и многих других. Особенно страшными для науки были 1929—1930 гг. Ученых «разоблачают», прорабатывают, арестовывают. Многие из уничтоженных были не просто крупными учеными. Они прокладывали новые пути и для мировой экономической науки. Так, В. Г. Громан и В. А. Базаров разрабатывали методы тестирования, которые потом широко использовались во многих странах; Н. Д. Кондратьев создал блестящую теорию циклов конъюнктуры, Л. Н. Юревский написал выдающийся труд о денежной политике советской власти и показал всю беспочвенность командных методов управления. Он был идеологом и одним из главных проводников (вместе с Г. Сокольниковым, тоже репрессированным) единственной за всю историю СССР успешной денежной реформы. Н. И. Бухарин — блестящий энциклопедический ум, развивавший теорию трансформационного процесса, сбалансированного воспроизводства, мелкотоварного производства, отменный знаток западной обществоведческой мысли (в том числе фашизма), идеолог нэпа. Н. А. Вознесенский был мощным теоретиком и организатором планирования, воспроизводства военной экономики.

В августе-сентябре 1922 г. из РСФСР были в административном порядке высланы около 20% крупных представи-

телей интеллигенции. Из экономистов назовем Б. Д. Бруцкуса и С. Н. Прокоповича. Первый в 1922 г. опубликовал в журнале «Экономист» одну из лучших работ с критикой командной экономики, с идеей о неосуществимости социализма такого типа. Ранее он же теоретически обосновал политику П. А. Столыпина. Изданная в 1952 г. за рубежом книга С. Н. Прокоповича «История народного хозяйства СССР» — одна из лучших до сих пор по этому вопросу. Предупрежденный отцом, стал «невозвращенцем» В. В. Леонтьев, впоследствии лауреат Нобелевской премии. Высланным оказался и П. Б. Струве, крупнейший экономист-методолог, один из инициаторов создания «советологии» — отрасли исследований, изучавших опыт построения и функционирования социализма в СССР и других странах с критических позиций.

При Сталине зародилась и такая практика, как административное разрешение теоретических разногласий. Сначала это было обращение в ЦК по поводу методологических дискуссий 20-х гг., позже даже обкомы и их секретари по идеологии считали себя вправе судить, кто прав, кто заблуждается. Разумеется, научным подходом в этом случае и не пахло. Впрочем, нечто подобное наблюдалось и в литературе, и в музыке, и в генетике, и в языкознании и т. д. и т. п.

Второй существенной негативной причиной была установка, идущая от К. Маркса, Ф. Энгельса и В. И. Ленина — критика на развенчание всех несогласных с их позициями. Если эти крупнейшие мыслители могли себе это позволить, то перенесенная на советскую почву такая метода довела дело до физической расправы. В конце 40-х гг. развернулась кампания по борьбе с «космополитизмом», когда остатки исследований в области экономической мысли Запада были свернуты. Большинство специалистов в области критики буржуазных теорий работали по нехитрой схеме: все расходившееся с официальной советской точкой зрения объявлялось либо ненаучным («вульгарным»), либо злономеренной фальсификацией. Подобный подход не требовал ни углубления в истоки, ни знакомства с действительным положением дел в дискутируемой сфере науки. Так были пропущены маржинализм, кейнсианство, институционализм, теории конкуренции, теории трансформации, теории ме-

неджмента и др. Советская экономическая наука оказалась на обочине мировой экономической мысли.

Третья причина — отсечение экономистов-исследователей от первоисточников и реальной информации. Исследователи перестали допускаться к материалам государственной статистики и лишались возможности видеть реальный ход событий. Отсюда вытекали такие неприятные казусы, как выводы нарастании преимуществ мировой системы социализма в экономическом соревновании с мировой системой капитализма, о втором (50-е гг.) и третьем (70-е гг.) этапах общего кризиса капитализма (закончившихся, увы, общим кризисом социализма). Например, публикация еще в 1941 г. в № 1 журнала «Проблемы экономики» статьи М. Кубанина «Уровень производительности труда в сельском хозяйстве СССР и США», где указывалось, с опорой на расчеты, на наше отставание, привела к закрытию журнала в апреле того же года вплоть до марта 1948 г., когда он возобновился под названием «Вопросы экономики». Застойные процессы, усилившиеся со второй половины 70-х гг., породили своеобразные охранительные тенденции. Большая часть архивных материалов была скрыта за грифом «секретно». Многие работы, даже советских экономистов, упрятали в «спецхраны» научных библиотек, куда было довольно сложно попасть, так как требовался «допуск» — специальный разрешительный документ. Поэтому зачастую круг факторов, на которые опирался ученый, ограничивался выводами «Капитала», газетными публикациями и материалами очередных съездов КПСС. Парадокс заключался в том, что сами эти материалы, писавшиеся обществоведами, допущенными в круг посвященных, затем преподносились после «освящения» съездом и Отчетным докладом как последнее слово науки, критиковать которое не было позволено никому. Так было, например, с введением этапа «развитого социализма». Все это не могло не вылиться в схоластику, начетничество, догматизм. Крайне идеологизированная МЛПЭ теряла последние остатки научности. В период так называемой «гласности» общепризнанными стали такие догмы, как «закон преимущественного роста средств производства по сравнению с предметами потребления», «сближение, а затем и слияние двух форм собственности», «отсутствие при социализме товарного характера рабочей силы», положение о том, что «социалистические производственные отношения открывают безграничный

простор развитию производительных сил», что при социализме исключается стихийность развития и действует закон планомерного пропорционального развития, положение о государственной собственности, как всегда, во всех случаях наиболее высокой и эффективной форме собственности, положение о единстве интересов при социализме и многие другие. Наличие догм — безусловное свидетельство того, что теория разошлась с практикой.

«Реформы Горбачева», опирающиеся на такую «теоретическую базу», не нашли опоры для создания программы «перестройки», и система рухнула, унося за собой в небытие и советскую экономическую мысль.

ЗАДАНИЕ для самостоятельной работы

1) Объясните, почему 20-е годы считаются «золотым веком» советской экономической теории?
2) Проследите, как нарастала негативная критическая масса подходов к разработке проблем советской экономики и как это отразилось на судьбе экономической теории и самих экономистов?
3) Какие крупные открытия сделали советские экономисты в период существования ПЭС? Нарастало или снижалось их количество по мере зрелости строя и почему?
4) Как можно оценить вклад В. И. Ленина в МЛПЭ и какие существуют контраргументы его оппонентов?
5) Какие главные препятствия вставали на пути научного развития ПЭС и к чему они привели?
6) Почему среди советских экономистов был лишь один лауреат Нобелевской премии?
7) Постройте схему развития СЭМ (20—70-е гг.).

ЛИТЕРАТУРА

1. **Богданов А. А.** Тектология. Всеобщая организационная наука. В 2 кн. М.: Экономика, 1989.
2. **Бруцкус Б.** Социалистическое хозяйство. Теоретические мысли по поводу русского опыта //Вопросы экономики. 1990. № 8.

3. **Бухарин Н. И.** Избранные произведения. М.: Экономика, 1990.
4. **Вознесенский Н. А.** Избранные произведения. 1931—1947. М.: Политиздат, 1979.
5. **Канторович Л. В.** Оптимальные решения в экономике. М.: Наука, 1972.
6. **Канторович Л. В.** Экономический расчет наилучшего использования ресурсов. М.: Изд-во АН СССР, 1959.
7. **Кондратьев Н. Д.** Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989.
8. **Ленин В. И.** Империализм как высшая стадия капитализма // ПСС.
9. **Ленин В. И.** Очередные задачи Советской власти // ПСС.
10. **Ленин В. И.** Государство и революция // ПСС.
11. **Ленин В. И.** Экономика и политика в эпоху диктатуры пролетариата. ПСС.
12. **Немчинов В. С.** Экономико-математические методы и модели. М.: 1962.
13. **Сталин И. В.** Экономические проблемы социализма в СССР. М.: 1952.
14. **Чаянов А. В.** Крестьянское хозяйство. Избранные труды. М.: Экономика, 1989.
15. **Шаталин С. С.** Функционирование экономики развитого социализма. М.: Изд-во МГУ, 1982.
16. **Юревский Л. Н.** На пути к денежной реформе. М.: Финансовая газета, 1924.

* * *

17. Из истории политической экономики в СССР (30—50-е годы). Межвузовский сборник / Отв. ред. Г. Г. Богомазов. Л.: Изд-во ЛГУ, 1988.
18. История политической экономии социализма. 2-е. изд. Л.: Изд-во ЛГУ, 1983. История экономических учений: современный этап: Учебник / Под общ. ред. А. Г. Худокормова. М.: ИНФРА-М, 1998. Гл. 24, 25, 26.
19. **Ольсевич Ю.** Послевоенная эволюция «политэкономии социализма: вариант объяснения // Вопросы экономики. 1997. № 1.

20. **Певзнер Я.** Дискуссионные вопросы политической экономии. М.: Изд-во ИМЭМО, 1987.

21. **Широкорад Л.** К вопросу о влиянии культа личности Сталина на развитие политэкономии социализма в СССР в 30-е годы // Вопросы экономики. 1989. № 3.

22. **Шухов Н. С.** Политическая экономия социализма в 20-е годы. М.: Наука, 1991.

Раздел V

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ

Тема 12

НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ НЕОКЛАССИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ (неоконсерватизм)

Начало нового этапа пришло после многолетнего господства кейнсианской теории, названного даже «веком кейнсианства» (конец 30-х — середина 70-х гг.). Признаки кризиса «государственного регулирования» были налицо: главные — одновременный рост безработицы и инфляции (это явление получило название «стагфляции» = стагнация + инфляция), ухудшение экономической конъюнктуры и циклический спад 1973—1975 гг., второй по тяжести после Великой депрессии. Значительно понизились темпы экономического роста, а в 1980—1982 гг. экономику Запада поразил еще один циклический спад. Периодические спады 70-х гг. были усугублены расстройством валютно-денежной системы международных расчетов (кризис Бреттон-Вудской системы золото-валютного регулирования, в частности прекращение обмена доллара на золото в 1971 г.), а также рядом структурных кризисов, таких как энергетический (в частности, 3—4-кратный рост цен на энергоносители, прежде всего на нефть арабских стран — членов ОПЕК), сырьевой и экологический. Тогда же советская система достигла паритета с Западом по военному потенциалу, около 20 стран выбрали «социалистическую ориентацию», США проиграли войну во Вьетнаме, Франция пережила молодежную революцию и т. д.

Таким образом, усиление угрозы, говоря марксистским языком, «общего кризиса капитализма», проявившегося в экономическом аспекте в ухудшении экономического роста, в сбое антициклического регулирования, в кризисе

мирового капиталистического хозяйства, привело к резкому усилению критики кейнсианства, сторонники которого не сумели объяснить причины случившегося и дать практические рекомендации политикам по восстановлению положения.

В университетских кругах началась так называемая «неоклассическая контрреволюция», суть которой заключалась в переходе на новую парадигму экономической теории и, соответственно, политики и в вытеснении кейнсианцев из экспертных советов всех уровней, с должностей правительственных советников, руководителей учебных заведений и их подразделений (кафедр). Консервативные экономисты стали главными советниками победившей на выборах в 1979 г. в Англии М. Тэтчер и президента США с 1980 г. Р. Рейгана. Они же консультировали генерала Пиночета. Лидером правых был Милтон Фридмен.

Неоконсерватизм предполагал возврат к незыблемым ценностям, что в экономическом смысле означало возврат к частной собственности (разгосударствление, денационализация, приватизация), рыночному регулированию, свободе конкуренции, демонтажу громоздких структур госрегулирования (дебюрократизация), сокращению до минимума программ социальной поддержки, давлению на профсоюзы, курс на усиление антикоммунизма, гонку вооружений.

В системе неоклассического направления к этому времени произошли заметные теоретические сдвиги, оно модернизировалось, и в его рамках возникли теория монетаризма, теория предложения («сэплайсайдеры»), теория рациональных ожиданий. Одним из центров нового подхода стала чикагская школа во главе с Милтоном Фридменом (см. «Лауреаты Нобелевской премии»).

Если сравнивать кейнсианскую и монетарную систему, то первая теоретически (как, например, и марксизм) сложнее. Теория Кейнса более разработана с точки зрения категорий, закономерностей, эффектов, методологии, в свое время она звучала как новое слово, как революция. Монетаристы же возвращаются к старым ценностям свободного рынка в новых исторических условиях (отсюда — контрреволюция, неоконсерватизм). По мнению Дж. Тобина (см. «Лауреаты Нобелевской премии»), Фридмен рассуждает по

принципу «после этого значит по причине этого» — увеличение денежной массы на 4% даст рост на 3%, и что утверждение Фридмена «деньги имеют значение» трактуется как «только деньги имеют значение». Фридменовская модель — однофакторная, работает по принципу «вход — деньги, выход — рост ВНП», а механизм причинно-следственной связи отсутствует. По мнению Тобина, Фридмен хотя и обосновал все статистически, но теоретического доказательства нет. Несмотря на это, с середины 70-х гг. практически все развитые страны проводят рекомендации монетаризма в жизнь, т. е. ежегодный процент роста денежной массы составляет в среднем 4%. Выдержать этот темп строго по годам невозможно, так как происходят войны (в Ираке, Иране и т. д.), стихийные бедствия, президентские выборы, объединение Германии, структурные, валютные и другие кризисы, но Фридмен рекомендует выравнивать показатель в среднем за 5—10 лет (если в одном году 6%, то в другом следует дать 2%, например, и т. п.)

Фридмен объясняет причину кризиса 1929—1933 гг. тем, что денежная масса тогда сократилась на четверть от потребного количества. Естественно, с этим «простым» объяснением трудно согласиться.

Однако у Фридмена есть теоретические блоки его концепции, которые четче, чем кейнсианские подходы, объясняют реальную ситуацию. Так, примерно с 1967 г. Фридмен оперирует понятием «естественная норма безработицы», что позволяет ему объяснить явление одновременного роста безработицы и инфляции в 60—70-е гг. Разберем суть дела. В послевоенный период с помощью кейнсианских рекомендаций в странах Запада была достигнута высокая (рекордная) занятость. Но постепенно, а затем все сильнее начали расти цены. Встала проблема выяснения новой зависимости между инфляцией и безработицей. Дело в том, что до наступления «стагфляции» кейнсианцы опирались на идеи «кривой Филлипса» (1958), смысл которой заключается в установлении *обратной* зависимости между заработной платой и безработицей. Согласно этой кривой, 3,5% безработицы дают 6—7% инфляции. Можно, считали кейнсианцы, выбрать такой маневр, когда накачка спроса через дефицит бюджета хотя и приведет к «ползучей инфляции», но сохранит занятость на эффективном уровне. Но после

спада 1969—1971 гг. неожиданно для сторонников Кейнса закономерность перестала срабатывать. Кейнсианцы не нашли этому разумного объяснения. Фридмен же нашел причину, введя понятие фрикционной и институциональной безработицы в рамках «естественной нормы безработицы».

Взяв за основу «чистый рынок» Вальраса, на котором безработица носит добровольный характер и зависит от индивидуальных оценок тягости труда и полезности досуга, Фридмен ввел в модель фактор фрикционной и фактор институциональной безработицы. К фрикционной он отнес перемену работы по причине смены места работы, профессии, места жительства и т. п. Институциональная безработица зависит от наличия профсоюза и государства. Профсоюзы борются против увольнений и за стандарты оплаты труда (например, почасовой максимум), а государство субсидиями и пособиями увеличивает досуг. Отсюда проистекают еще несколько процентов безработицы, которые, как вычислил Фридмен, в 70-е гг. составляли около 6%, а в 80-е — 7%. Выше этого уровня — безработица вынужденная, ниже — праздная. Фридмен показал на своем графике на основе кривой Филлипса, что вышеописанные факторы превращают кривую Филлипса в вертикальную (неэластичную) прямую, т. е. попытки снизить безработицу ниже ее «естественной нормы» приводят к инфляции. Так объяснялась стагфляция, что стало общепризнанным.

Для снижения безработицы Фридмен (как и другие монетаристы по другим поводам) предлагает предоставить дело рынку («очистить рынок»), т. е. помогать ищущим работу не пособиями, а информацией о рабочих вакансиях, проводить переобучение на нужные профессии, сокращать всякого рода благотворительные акции, госпрограммы помощи. Все это типично монетаристский, консервативный подход, классиком которого Фридмен стал еще при жизни.

М. Фридмен — автор теории перманентного дохода (разработана еще в 1957 г. в работе «Теория потребительской функции»). Как и в других своих трудах, и в этом Фридмен следует правилу доказуемости и проверяемости (верифицируемости). Если Кейнс считал, что с ростом доходов растет «склонность к сбережению», то Фридмен и другие монета-

ристы показали (в том числе эмпирически на основе бюджетных данных), что функция потребления зависит не только от дохода, но и от накопленного капитала, от «эффекта соперничества или подражания», от относительности дохода (т. е. его распределения и положения потребителя на социальной лестнице).

Теория перманентного (постоянного, длительного, непрерывного) дохода стала опорной при разработке монетаристской антициклической политики.

Рациональные ожидания

В 1961 г. Дж. Мут сформулировал положение о рациональных ожиданиях: ожидания рациональны, если они совпадают с предсказаниями модели — и использовал его при построении своей модели. Идея была оценена как плодотворная методологическая позиция почти через 10 лет. Популярность этой идее обеспечили работы Р. Лукаса (1969, 1971) (см. «Лауреаты Нобелевской премии»).

Идея рациональных ожиданий состояла в том, что экономические агенты используют всю доступную информацию для прогнозирования экономической деятельности и осуществляют это не хуже правительственной системы регулирования. Кроме того, участники рынка рациональны: домохозяйства максимизируют полезность, фирмы — прибыль.

Как писал Ф. Хайек — «размер национального дохода зависит не от «усердной работы», а от того, чтобы производить «правильные» (имеющие спрос) вещи «правильными (наиболее эффективными) способами в «правильное (определяемое потребителями) время. Это решается через рынок и конкуренцию...».

Экономисты всегда осознавали важность учета ожиданий, так как это суть важный элемент рыночного поведения. Фридмен предположил, что адекватность ожиданий реальному положению формируется постепенно методом проб и ошибок. Но в этой позиции Р. Лукас обнаружил пробел — в этом случае ожидание опиралось на прошлый опыт (в частности, на прошлые цены). Построение его модели, учитывавшей влияние на ожидание всей имеющейся ин-

формации и, в свою очередь, воздействие ожиданий на ход будущих событий принесло успех, хотя и потребовало необычайно сложного математического аппарата.

Одним из следствий данного подхода оказалась обнаруженная неэффективность кейнсианского подхода и политики спроса.

Важным признаком «новой классической экономикс», как стали называть эту теорию, стал тезис о неэффективности экономической политики, за исключением выравнивания структуры рынка и поддержки свободной конкуренции. Восстанавливается максима классического либерализма — «повиноваться законам, а не людям». По сути это означает требование для правительства быть предсказуемым и необходимости дискретных мероприятий (т. е. частого вмешательства в конъюнктурный цикл с помощью «встроенных стабилизаторов» — налогов, процентных ставок, нормы банковских резервов, мультипликатора-акселератора, денежной массы, экспортно-импортных пошлин и др.

Характерно, что новые классики стремятся максимально полно использовать научные достижения кейнсианской экономикс, анализируя, какие ее черты могут быть сохранены для разумного использования.

Экономическая теория предложения (ЭТП)

Это вторая по значимости школа консерватизма. Явно выраженного лидера нет. Ее методология базируется на монетаризме, на теории рациональных ожиданий, на своеобразном (в основном ограничительном) отношении к социальной и перераспределительной политике государства (правительства). Представители ЭТП стоят на позиции снижения государственного регулирования экономики, но не за полное его уничтожение, как требовал Ф. Хайек, идейный вдохновитель всей неоконсервативной революции. Один из упорно повторяющихся лозунгов Ф. Хайека был «изгнать из экономики «злых духов» кейнсианства» (т. е. госрегулирование). «Сэплайсайдеры» (от англ. сэплай — предложение) считают необходимым (как и Ф. Хайек) обеспечить «чистоту рынка», минимизировать перераспределение (в частности, программы социальной помощи), огра-

ничить влияние профсоюзов (как монополиста на рынке труда). Государство должно выполнять две задачи: обеспечивать экономический рост и ограничивать инфляцию. В теории занятости М. Фелдстайн посредством разработки динамических рядов социальных расходов-налогов-сбережений-инвестиций-занятости пришел к выводу, что социальные расходы уменьшают, в конечном счете, занятость. Эта модель дискуссионна до сих пор, так как недопроизводство национального дохода из-за «недозанятости» составляет от 5% по развитым странам до 80—90% по странам Африки, т. е. разброс огромен, а в модель, очевидно, введены автором жесткие ограничения.

По финансовым вопросам сторонники ЭТП стоят за равновесный бюджет и против бюджетного дефицита. Это, считают они, гарантирует защиту от инфляции. Робер Барро исследовал (1981) «эффект вытеснения», получивший название по его имени (эффект Барро). Суть его в том, что происходит вытеснение частного спроса на кредитные ресурсы государственным спросом (сектором). Государство выпускает долговые обязательства. Часть доходов (по подсчетам Р. Барро, до 50—55%) направляется на приобретение этих облигаций, а государство тратит эти средства на выплату жалования, программы поддержки и т. д., т. е. использует их как бы неэффективно, не на собственно производство. Затем цикл выпуска облигаций повторяется и доля госектора, постепенно увеличиваясь, теснит частный сектор, который более производителен и эффективен. Если ограничить эту тенденцию, улучшится финансовая и валютная устойчивость экономики, обеспечится экономический рост.

Сторонниками ЭТП обоснована и налоговая реформа. Артур Лаффер в начале 80-х гг. вывел широко известную ныне из учебников экономикса «кривую Лаффера», суть которой (кратко) состоит в следующем: при повышении ставки процента налоги государства за счет налоговых поступлений сначала будут увеличиваться, а дойдя до некоей точки перелома — уменьшатся ввиду чрезмерности налогового бремени. Вообще говоря, уровень налогов в 10% и 90%, в 20% и 80% и т. д. могут давать одинаковую сумму налогового сбора, но уровни процентной ставки ниспадающего отрезка кривой (от точки перелома и далее до 100%) дей-

ствуют на экономику удушающим образом, предприниматели уходят в теневой сектор или прекращают деятельность.

Многие положения неоклассической теории были использованы в России в начале 90-х гг. командой реформаторов. Но они не сработали. Во-первых, по-видимому, потому, что это рецепты для зрелой рыночной экономики, каковой не было в России, во-вторых, из-за сильнейшей монополизации российской экономики, в-третьих, из-за чиновничьего произвола и коррупции, в-четвертых, из-за неготовности массы населения по своей ментальности (соборность, христианство, социализм — все против капитализма, богатства, денег), в-пятых, из-за структуры советской экономики с ее огромной долей ВПК, слабой долей легкой промышленности и сферы услуг, в-шестых, из-за своеобразного отношения западных «друзей»: не план Маршалла для России, как после войны для Западной Германии, а наоборот — попытки закрепить сырьевую ориентацию, ограничить выход российских товаров на мировые рынки, геополитическое давление, санкции, специфические рекомендации по приватизации, либерализации цен и др., пошедшие только во вред, и т. д. и т. п. Многому при переходе к рынку помешали и собственные грубые и крупные ошибки самих реформаторов (прежде всего путь «шоковой терапии» и пренебрежение социальной ценой, которую приходится платить за рыночную трансформацию).

Не случайно в российских политических кругах все больше центристов людей «правого дела», и представителей социал-демократических взглядов.

ЗАДАНИЕ для самостоятельной работы

1) Составьте перечень позиций кейнсианской доктрины, которые были пересмотрены монетаристами и развиты применительно к современным условиям.
2) Какие основные идеи высказывал М. Фридмен как идеолог монетаризма?
3) Как повлияли консервативные убеждения Ф. Хайека на возрождение неоконсерватизма в западном экономико-политическом мышлении последней трети XX в.?
4) В чем суть концепции рациональных ожиданий?

5) Какой смысл содержит тезис «деньги имеют значение»? Как его используют монетаристы в своих теоретических построениях и практических рекомендациях?
6) Что означает требование «очистить рынок»? Как оно применяется, например, в случае политики занятости, налоговой, денежной?
7) Почему идеи неоклассического либерализма так болезненно переживаются в России?

ЛИТЕРАТУРА

1. **Селден Ричард Т.** Монетаризм // Современная экономическая мысль / Под ред. Сиднея Вайнтрауба; Пер. с англ. Общ. ред. В. С. Афанасьева и Р. М. Энтова. М.: Прогресс, 1981. Раздел V. 1. С. 365—397.
2. **Фридмен М.** Количественная теория денег. М.: Эльф-пресс, 1996.
3. **Фридмен М.** Маршаллианская кривая спроса // Теория потребительского поведения и спроса. СПб.: ЭШ, 1993. С. 250—303.
4. **Фридмен М., Хайек Ф.** О свободе. Репринтное издание. Минск, 1990.
5. **Хайек Ф. А.** Дорога к рабству / Пер. с англ. М.: Экономика, 1992.

* * *

6. **Бодров В. Г.** Современный экономический консерватизм: переоценка ценностей или повторение прошлого? Киев: изд-во Лыбидь, 1990.
7. **Бункина М. К.** Монетаризм. М.: АО «ДИС», 1994.
8. История экономических учений: современный этап / Под ред. Худокормова. М.: ИНФРА-М, 1988. Гл. 7, 8, 9.
9. **Найшуль В.** Либерализм и экономические реформы // МЭиМО. 1992. № 8.
10. **Осадчая И. М.** Консерватизм против реформизма: две тенденции в буржуазной политэкономии. М.: Мысль, 1984. Гл. 4, п. 2. С. 183—211.
11. **Пияшева Л. И., Пинскер Б. С.** Экономический неоконсерватизм: теория и международная практика. М.: Мысль, 1988. Гл. I, IV, V.

12. **Сурин А. И.** История экономики и экономических учений. М.: Финансы и статистика, 1998. Тема 16.

13. **Усоскин В. М.** «Денежный мир» Милтона Фридмена. М.: Мысль, 1989.

14. **Шастко А.** Неоклассическая экономическая теория: критический анализ предпосылок //МЭиМО. 1995. № 10.

15. **Милтон Фридмен** //Маркетинг. 1992. № 3. С. 134.

Тема 13

НЕОКЕЙНСИАНСТВО И НЕОКЛАССИЧЕСКИЙ СИНТЕЗ

Дж. М. Кейнс и его работа «Общая теория занятости, процента и денег» положили начало развитию в западной экономической мысли послевоенного периода нового направления — неокейнсианства. Сторонники неокейнсианства были объединены одной общей идеей — признанием относительной нестабильности капиталистической экономики и необходимости ее государственного регулирования. В послевоенной западной экономической науке анализ капиталистического воспроизводства в основном концентрируется на теориях «экономического роста», которые представляют собой буржуазную альтернативу марксистской теории воспроизводства. Теории «экономического роста» призваны обосновать взаимосвязь основных категорий воспроизводства и темпов его расширения. Широкое распространение в буржуазной экономической науке теорий «экономического роста» было обусловлено следующими причинами:

1) проблема экономической динамики выдвинулась на первый план, так как экономика ведущих западных стран, и в первую очередь США, стала развиваться быстрыми темпами;
2) экономическое соревнование двух мировых систем придало особую остроту темпам роста, от которых за-

висел исход противостояния капитализма и государственного социализма после второй мировой войны;

3) рост капиталовложений, вызванный необходимостью восстановления разрушенной войной экономики ряда капиталистических стран;
4) влияние современной научно-технической революции.

В теориях «экономического роста» сложилось два основных направления:

- неокейнсианское, представленное Е. Домаром и Э. Хансеном в США, Р. Харродом в Англии, Ф. Перу во Франции, и другими экономистами;
- неоклассическое, наиболее видными представителями которого являются американский экономист Р. Солоу и английский экономист Дж. Мид.

Неокейнсианские теории роста возникли как продолжение и развитие теории Дж. М. Кейнса с целью приспособить ее к нуждам послевоенного развития экономики капиталистических стран. В своей теории Кейнс исходил из «статического состояния экономики», абстрагируясь от роста капиталовложений, технического прогресса и других изменений в ней. В своей макроэкономической модели Кейнс не вышел за рамки кратковременных периодов и не исследовал факторы, от которых зависит длительный, устойчивый рост капиталистического хозяйства. Неокейнсианцы выступили с критикой «статического» характера теории Кейнса, ориентировавшего на рассмотрение количественных зависимостей лишь простого воспроизводства. Последователи Кейнса в центр внимания поставили проблемы регулирования расширенного капиталистического воспроизводства или, по терминологии неокейнсианства, проблемы экономического роста и динамики.

Первые шаги к созданию теории «экономического роста» были сделаны еще до второй мировой войны. В 1939 г. появилась статья Р. Харрода «Очерк теории экономической динамики», в которой были сформулированы основные принципы теории роста. Однако более широкое развитие теории экономического роста и динамики получили лишь в послевоенный период.

Центральной проблемой в теории неокейнсианцев становится обеспечение «динамического равновесия», т. е.

производства без кризисов и безработицы, с высокими темпами развития при полном использовании средств производства.

В основе неокейнсианской теории лежит упрощенная модель, основные принципы которой были одновременно сформулированы Харродом и Домаром. Несмотря на то, что их концепции отличаются друг от друга интерпретацией отдельных сторон капиталистического воспроизводства, они могут быть объединены общими существенными признаками. По их мнению, экономический рост сводится к количественным изменениям хозяйственного механизма, от которых зависит рост и его устойчивые темпы. Большое внимание в неокейнсианских моделях уделяется анализу факторов роста.

Неокейнсианские модели роста строятся на таких кейнсианских категориях, как «эффективный спрос», сбережения и инвестиции, мультипликатор и другие. Но кроме этих категорий они включили в экономический анализ и некоторые производные категории. Например, ввели «принцип акселератора», соединив его в один механизм с мультипликатором. Мультипликатор, согласно кейнсианской теории, обеспечивает рост дохода и занятости в результате новых инвестиций. Акселератор ускоряет этот процесс и дополняет его тем, что каждый прирост дохода, в свою, очередь, сопровождается соответствующим увеличением капиталовложений (инвестиций). Выполняя обратную связь, акселератор призван сделать процесс экономического роста непрерывным.

Путем соединения принципа мультипликатора и акселератора неокейнсианцы попытались определить такой темп роста производства, который может обеспечить «динамическое равновесие» на длительный период, т. е. бескризисное развитие капиталистической экономики.

Теоретики «экономического роста» вывели ряд формул, с помощью которых они попытались выразить условия процесса воспроизводства и определить «устойчивый рост».

Неокейнсианские модели роста базируются на следующих абстрактных предпосылках:

1) рост национального дохода определяется только одним фактором — нормой накопления капитала или инвестициями. Все остальные факторы (увеличение

численности рабочих, степень использования природных ресурсов, улучшения в организации производства) исключаются из модели;

2) в концепциях Харрода и Домара большая роль отведена приростному коэффициенту «капитал-продукт» или, другими словами, капиталоемкости производства, которая определяется как отношение капитала к выпускаемой продукции. Капиталоемкость определяется исключительно техническими условиями производства и поэтому рассматривается как величина постоянная, так как воздействие технического прогресса здесь нейтрализовано.

Исходя из этих предпосылок выводится «динамическое равновесие», с которым непосредственно связано определение темпа экономического роста. Это уравнение, известное в западной литературе как «формула Харрода—Домара», имеет следующий вид:

$$G = \frac{S}{V},$$

где темп роста (G) определяется средней «склонностью к сбережению» (S) и капиталоемкостью (V).

Средняя «склонность к сбережению» — это категория, определяющая долю сбережений в национальном доходе.

Если величина капиталоемкости, согласно вышеназванным неокейнсианским предпосылкам, является постоянной (как следствие «нейтрального технического прогресса») и «склонность к сбережению» не изменяется в долгосрочном периоде, то темп роста национального дохода должен быть тоже постоянным. Он был назван Харродом «гарантированным» темпом роста и был обозначен (G_w). И если имеется «гарантированный» темп роста, то при постоянной норме накопления и капиталоемкости в экономике якобы будет иметь место «динамическое равновесие»

Однако в моделях Харрода и Домара необходимость «гарантированного» темпа роста отнюдь не означает, что он автоматически существует в экономике. Более того, оба экономиста и их сторонники признают всю сложность решения проблемы «динамического равновесия» при капитализме, анализируя процессы расхождения между «гарантирован-

ным» и фактическим или «естественным» темпом роста (G_N). Этот темп роста возникает в результате перенакопления капитала или перенапряжения экономических ресурсов.

Это расхождение между темпом, необходимым для «динамического равновесия», и фактическим темпом роста ведет экономику к продолжительной депрессии или порождает инфляцию. В результате, по мнению Харрода, «экономика балансирует на острие ножа». А так как автоматический механизм, восстанавливающий нарушенное равновесие, отсутствует, то в качестве обязательного условия функционирования динамической системы предполагается активное вмешательство государства в экономику. Развивая теорию Кейнса, неокейнсианцы выступили за государственное регулирование процесса накопления капитала в долгосрочном плане. Государство стало рассматриваться как гарант устойчивого наращивания инвестиций и обеспечения процесса экономического роста.

Антикризисная политика Кейнса была заменена антициклической политикой, направленной на выравнивание колебаний темпов роста. Экономический идеал, к которому сводилась основная идея неокейнсианцев, выражалась формулой $G_W = G_N$.

Теоретические построения и практические рекомендации неокейнсианцев оказали большое влияние на формирование системы регулирования западной экономической системы. Весь послевоенный период правительства капиталистических государств в своей практической деятельности руководствовались в основном кейнсианскими рекомендациями.

Неоклассические теории экономического роста начинают развиваться с середины 50-х гг., когда уже отчетливо проявились «уязвимые» места неокейнсианских теорий. Неоклассики выступили с критикой неокейнсианских моделей по трем основным пунктам:

1) ошибочным, по их мнению, является рассмотрение лишь одного фактора роста — накопления капитала, игнорируя при этом все те качественные изменения в экономике, которые вызваны техническим прогрессом. В данном случае неоклассики проявили определенную долю реализма в оценке экономических явлений, так как именно в этот период в ряде

капиталистических стран встает вопрос о возможностях роста производства не только за счет неиспользуемых мощностей, но и за счет новой техники, повышения производительности труда;

2) неоклассики критиковали кейнсианцев и за то, что в их моделях капиталоемкость определяется лишь техническими условиями производства и не зависит от соотношения «цен» производственных факторов (т. е. прибыли и заработной платы). По мнению неоклассиков, изменение предложения производственных факторов и их «цен» оказывает существенное влияние на уровень и динамику коэффициента «капитал-продукт» и на выбор более или менее капиталоемких методов производства;

3) неоклассики подвергли критике неокейнсианскую концепцию динамического равновесия, ориентируясь на обеспечение «эффективного спроса» и наращивания инвестиций под постоянным регулирующим воздействием государства. В неоклассических моделях роста основной акцент делается на внутреннем механизме саморегулирующегося экономического роста.

Выступая с критикой неокейнсианцев, сторонники неоклассицизма стали активно разрабатывать свою интерпретацию процесса экономического роста при капитализме. Теоретические предпосылки, на которых базируются неоклассические модели роста, в целом можно объединить в следующие три основные группы:

I. Стоимость совокупного общественного продукта создается капиталом и трудом, каждый из которых вносит свой вклад в ее образование и в соответствии с этим получает свою «долю» из общественного продукта.

II. «Цены» производственных факторов (т. е. прибыль, рента и заработная плата) равны их «предельным продуктам», т. е. продуктам, создаваемым наименее производительной единицей соответствующего фактора.

III. Для построения динамических моделей неоклассики используют идею «производственной функции». Под производственной функцией в буржуазной политэкономии понимается зависимость или количественное соотношение между факторами производ-

ства и объемом полученной продукции. Она выражается формулой «затраты-выпуск» и может быть представлена в следующем виде:

$$X = F(a_1, a_2 ... a_n),$$

где X — объем выпуска продукции,
$a_1, a_2 ... a_n$ — использованные факторы производства.

Первым вариантом подобной зависимости явилась производственная функция Кобба—Дугласа, рассматривающая зависимость объема производства только от двух факторов — капитала и труда, абстрагирующаяся от всех других факторов.

$$Y = F(K,L),$$

где Y — объем произведенного продукта,
K — капитал,
L — труд.

В дальнейшем в производственную функцию вводится «фактор времени», и она принимает следующий вид:

$$Y = F(K,L,t).$$

Таким образом, теория факторов производства, предельной производительности в соединении с производственной функцией составили основу неоклассических моделей экономического роста. В отличие от неокейнсианских — это закрытые макроэкономические модели, рассчитанные на внутренний механизм автоматического саморегулирования капиталистической экономики. Модель экономического роста неоклассиков имеет следующий обобщенный вид:

$$Y = \alpha K + \beta L + N,$$

где α, β — темпы роста капитала и труда,
N — технический прогресс.

Представители неоклассической теории роста Р. Солоу, Дж. Мид и др. пытаются доказать, что устойчивость капиталистической экономики и ее способность к автоматическому восстановлению нарушенного равновесия достигается при помощи механизма свободной конкуренции с присущим ему свободным движением цен. По мнению неоклассиков, этот механизм гибко реагирует на различное

соотношение производственных факторов, обеспечивая при этом оптимальное сочетание условий производства и распределения. Например, если темпы капиталовложений окажутся слишком высокими, то цены на средства производства повышаются, что вынудит капиталистов снизить капиталоемкость, что, в свою очередь, приведет к понижению цен на средства производства.

Особенностью современных неоклассических теорий является то, что экономический рост трактуется не как нарушение равновесия, а как нормальное состояние. Речь идет о «сбалансированном росте», важнейшим условием которого помимо свободной конкуренции является устойчивая денежная система. Поэтому сторонники неоклассицизма против инфляционных государственных расходов, рассматривая подобное вмешательство государства в экономику как фактор нарушения стабильности. Государственное вмешательство в экономику должно быть сведено к минимуму и ограничиваться сферой кредитно-денежного регулирования.

С целью преодолеть противоречия и недостатки неоклассических и неокейнсианских теорий, а также приспособить их к реальной капиталистической действительности в 60-х гг. был создан так называемый «неоклассический синтез», начало которому положил американский экономист П. Самуэльсон. Суть «неоклассического синтеза» — это соединение в одной теории кейнсианской идеи регулирования производства через государственное воздействие («эффективный спрос») с неоклассической концепцией, согласно которой темп роста определяется факторами самого производства. П. Самуэльсон стремится к «синтезу всего ценного», что имеется как в неоклассических теориях, так и в неокейнсианстве. При этом он утверждает, что подход неокейнсианцев больше применим для решения краткосрочных проблем роста, а неоклассицизм служит основой для решения долгосрочных задач.

«Неоклассический синтез», в котором отразилось возрастание регулирующей роли государства наряду с обострением конкуренции, представляет собой попытку создать более общую концепцию воздействия государственного регулирования и стихийного рынка. Однако попытка решить данную задачу не дала ожидаемых результатов, а разрабатываемые на базе «неоклассического синтеза» эконо-

мические программы не выполнили поставленных целей. Особенно отчетливо это проявилось в середине 70-х гг., когда теории экономического роста, как и вся западная политэкономия, оказались в состоянии глубокого кризиса. Именно в этот период выявилось новое обострение разногласия между неоклассиками и неокейнсианцами.

70-е гг. оказались временем серьезных испытаний для капиталистической системы в целом. Структурные кризисы (энергетический, сырьевой и т. д.) в переплетении с циклическими кризисами доказали практическую непригодность системы государственного регулирования, теоретическое обоснование которой в основном давали кейнсианцы. Их традиционные антициклические мероприятия регулирования спроса оказались неэффективными, так как прежний механизм выхода из кризиса перестал действовать. Более того, кейнсианские методы вмешательства в экономику в определенной мере оказались повинны в развитии инфляции, так как были направлены на использование «регулируемой инфляции» для достижения полной занятости. Еще большее несоответствие наблюдалось между реальной действительностью и неоклассической теорией, согласно которой ценовой механизм обеспечит восстановление исходного состояния равновесия. Непрерывная инфляция в сочетании с хронической безработицей и глубоким спадом производства выявили острые противоречия внутренней структуры государственно-монополистического механизма воспроизводства, объяснить которые оказались не в состоянии ни неоклассические, ни неокейнсианские теории. В этих условиях в буржуазной политэкономии возникла острая потребность в развитии новых концепций экономического роста, учитывающих происшедшие за последнее время изменения в капиталистической экономике, в целом создания более реалистичной программы долгосрочного регулирования. Таким образом, кризис традиционных теорий (неоклассических и кейнсианских) привел к бурному развитию новых направлений анализа капиталистического воспроизводства, среди которых ведущее место занимает посткейнсианская теория.

Стремясь учесть изменения в механизме современного капиталистического воспроизводства, посткейнсианцы (Дж. Робинсон, Л. Пазинетти, Дж. Крегель, А. Эйхнер)

пытаются разработать более реалистичную экономическую теорию. С этой целью они критикуют основные постулаты неоклассицизма и, более того, противопоставляют свою концепцию «ортодоксальному» неокейнсианству, послужившему основой для «неоклассического синтеза». Развиваясь на основе «левого кейнсианства», посткейнсианство в то же время отличается от него, поскольку вобрало в себя целый ряд других теорий и представляет собой, по мнению его сторонников, «объединение различных направлений инакомыслия в экономической теории — традиции американских институционалистов и европейских марксистов, равно как и традиции ближайших коллег Кейнса».

Особенно отчетливо новизна взглядов посткейнсианцев проявляется в теории роста и распределения национального дохода, которая «дает возможность одновременно существовать полной занятости, стабильности цен и длительному росту». Главное внимание в посткейнсианской теории роста и распределения национального дохода уделяется исследованию взаимосвязи соответствующих величин. Посткейнсианцы пытаются выяснить, как воздействует процесс распределения на обеспечение равномерного и постоянного роста производства, и обосновать оптимальные пропорции распределения, обеспечивающие такой экономический рост, который удовлетворял бы экономическим интересам предпринимателей и рабочих.

В посткейнсианской теории накопление капитала уже не рассматривается как чисто технико-экономические задачи распределения национального дохода. Они также признают существование и определенных экономических противоречий, предлагая при этом свою программу их разрешения. Посткейнсианцы рассматривают современный акционерный капитал и индустриальные корпорации в качестве факторов, приводящих к стиранию классовых различий между рабочими и капиталистами как «группами корпоративного сектора». Посткейнсианцы утверждают, что чем выше уровень инвестирования корпоративного сектора в целом, тем выше доходы входящих в него групп. В соответствии с этими взглядами они призывают рабочих увеличивать свои сбережения, которые рассматриваются в качестве источника расширения инвестиций, дальнейшего накопления капитала, выгодного всему обществу.

Джоан Вайолет Робинсон (1903—1983)

Английская представительница экономической теории, признанный лидер течения в западной политэкономии — левого кейнсианства.

Наибольшую известность получила ее работа «Экономическая теория несовершенной конкуренции» (1933), где предпринято исследование проблем господства монополистического капитализма и связанных с этим изменений рыночного механизма. Ею был разработан и предложен аппарат анализа, пригодный для изучения ценообразования в условиях так называемой несовершенной конкуренции, при разных соотношениях предельных и средних издержек, эластичности спроса и размещения факторов производства, с характерной для автора антимонополистической направленностью. Книга вышла в 1933 г., за 3 года до книги Кейнса, с которым г-жа Робинсон работала вместе как раз во время написания им «Общей теории...» и была знакома с его идеями еще до опубликования этой работы.

В период выхода ее книги остро ощущалось несоответствие высокоабстрактной теории маржиналистов-неоклассиков и реальностей жизни, или — говоря по-марксистски — сменой капитализма свободной конкуренции эпохой империализма и затем — государственно-монополистическим капитализмом, как раз и произошедшими в период между двумя мировыми войнами, когда все студенты Англии зубрили по старинке «Принципы экономиста» А. Маршалла. Сама Дж. Робинсон далека от ленинской идеи новой стадии и дает чисто экономическое описание возникшей ситуации с ценами, с рынками, с «монопольным обладанием продуктом». Ее работа считается классической.

В 50-е гг. Робинсон выдвинула свою концепцию экономического роста, где признавала противоположные тенденции движения прибыли и заработной платы, оправдывала борьбу профсоюзов за рост последней, критиковала монополии как возможный фактор стагнации и связывала — по кейнсианской версии — рост национального дохода с нормой накопления, а также с наличием «нейтрального технического прогресса» (книга «Накопление капитала», 1956). Потенциальный темп роста, — писала Робинсон, — приблизительно равен сумме темпа роста занятости и темпа роста продукции на душу населения.

Как и Гэлбрейт, Робинсон в своей среде заслужила репутацию «еретика». Одна из ее последних книг так и названа — «Экономические ереси» (1971). Робинсон не раз высказывала идею «соединения» Марксова анализа с инструментарием, разработанным буржуазной экономической теорией.

Дж. Робинсон окончила Кембриджский университет, впоследствии став его профессором (1965—1971). Неоднократно бывала в СССР, ее волновали проблемы бедности и отсталости в развивающихся странах, она активно выступала против гонки вооружений, за конструктивный диалог не только политиков, но и экономистов двух систем.

Рой Харрод
(1900—1978)

Рой Харрод родился в семье потомственных британских интеллигентов. Его дед и отец были историками-археологами, а мать — известной английской писательницей. Харрод получил прекрасное образование, он окончил Вестминстерский колледж, а затем Оксфордский университет, специализируясь в области истории. В 1922 г. Харрод начинает преподавательскую деятельность в Оксфордском университете по курсу современной истории и экономической теории. С целью повышения своей квалификации по экономике он проводит семестр в Кембриджском университете, где он впервые встречается с Дж. М. Кейнсом и принимает решение стать профессиональным экономистом. Между двумя крупнейшими английскими экономистами велась многолетняя переписка, и именно Харрод был первым читателем основных работ Дж. М. Кейнса.

В период с 1928 по 1940 г. Харрод публикует многочисленные статьи и две книги, в которых рассматривались проблемы денег, банков, международной торговли, несовершенной конкуренции, торгового цикла и экономического развития.

Центральной работой в творчестве Харрода в довоенный период явилась монография «Торговый цикл» (1936), в которой содержались основополагающие моменты будущей неокейнсианской теории циклических колебаний. Именно в этой работе в самом общем виде была изложена идея соединения в едином процессе мультипликационного и акселеративного эффектов, которая затем получила развитие в трудах Дж. Хикса и Э. Хансена. В 1939 г. Харрод публикует статью «Очерк теории динамики», которая завершает его идейную эволюцию довоенного периода. В данной работе рассматриваются основные понятия динамической теории: фактический, гарантированный и естественный темпы роста, а также был сделан вывод о внутренней нестабильности развития капиталистической экономики. Следовательно, основы кейнсианской теории роста были готовы до второй мировой войны.

Начавшаяся вскоре война прервала теоретическую деятельность Харрода. Он переходит на работу в статистическое управление при премьер-министре Великобритании У. Черчилле, исполняя обязанности экономического советника британского правительства.

После войны Харрод возвращается к преподавательской деятельности. В 1947 г. в Лондонском университете он читает обновленный курс лекций по теоретической динамике, который впоследствии был опубликован в виде монографии «К теории экономической динамики» (1948). Именно эта работа сделала Харрода ученым с мировым именем, лидером послевоенного кейнсианства. За ним прочно укрепилась репутация создателя неокейнсианской теории динамики, а его модель (модель Харрода—Домара) вызвала в академических кругах Запада бурную дискуссию.

ЗАДАНИЕ для самоконтроля

1) Назовите последователей Дж. М. Кейнса: а) А. Маршалл, б) Э. Хансен, в) П. Самуэльсон, г) М. Фридмен, д) Дж. Робинсон, е) Е. Домар, ж) Ф. Хайек, з) Р. Харрод, и) Дж. Гэлбрейт, к) Т. Веблен.
2) В чем принципиальное отличие теории Дж. М. Кейнса от теорий неокейнсианцев?
3) В чем состоит суть неокейнсианской теории экономического роста?
4) Выберите правильное определение акселератора: а) произведение прироста дохода к приросту инвестиций; б) отношение прироста дохода к приросту инвестиций.
5) Какие из нижеперечисленных мер отстаивали неокейнсианцы: а) принцип «laisser faire»; б) автоматическую настройку рыночной экономики; в) антикризисное регулирование; г) свободный выход из кризиса; д) антициклическое регулирование; е) ограничение денежной массы.
6) Что такое «неоклассический синтез» и кто является автором этой идеи?
7) Назовите причины появления посткейнсианства и его отличие от неокейнсианства.
8) Каковы теоретико-методологические корни посткейнсианства и в чем заключается суть посткейнсианской парадигмы?

ЛИТЕРАТУРА

1. Классики кейнсианства. В 2 т. М., 1997.
2. **Хансен Э.** Послевоенная экономика США. М., 1966.
3. **Хансен Э.** Экономические циклы и национальный доход. М., 1959.
4. **Харрод Р.** К теории экономической динамики. М., 1959.
5. **Хикс Дж. Р.** Стоимость и капитал / Пер. с англ.; Общ. ред. и вступит. ст. Р. М. Энтова. М., 1993.

* * *

6. **Бартенев С. А.** Экономические теории и школы. М., 1996.
7. **Блауг М.** Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994.
8. Всемирная история экономической мысли. Т. 5. М., 1994.

9. **Жид Ш., Рист Ш.** История экономических учений. М., 1995.
10. История экономических учений. Ч. 2. М., 1994.
11. **Негиши Т.** История экономической теории. М., 1995.
12. **Осадчая И. М.** Консерватизм против реформизма: Две тенденции в буржуазной политэкономии. М., 1984.
13. **Осадчая И. М.** Современное кейнсианство. М., 1971.
14. **Самуэльсон П.** Экономика: Вводный курс. М., 1964.
15. **Селиган Б.** Основные течения современной экономической мысли. М., 1968.
16. Современная экономическая мысль / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1981.
17. **Худокормов А. Г.** История экономических учений (Современный этап). М., 1998.

Тема 14

НЕОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ И ЭВОЛЮЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

В 70-е гг., прежде всего в США и во Франции, появились авторы и работы, позволяющие говорить о том, что институционализм модифицировался в социально-институциональное направление, о чем кратко упоминалось ранее в теме по институционализму. К этому же периоду относится и разделение институциональной доктрины на старый и новый институционализм, а этот последний имеет и область исследований, определяемую как эволюционная экономика. Такая многоаспектность данного направления объясняется тем, что его идеологи рассматривают значительное число общественных явлений, при этом часто комбинируя те или иные методологические установки и «ограничения».

Старые институционалисты подходили к экономике со стороны других наук об обществе, как бы расширяя предмет экономической теории за счет права, социологии, пси-

хологии. Новые институционалисты идут противоположным путем — они применяют экономические методы к исследованию политологических, правовых, экологических и других проблем, как бы захватывая их («экономический империализм» Г. Беккера, например). При этом широко используются аппарат современной микроэкономики и теория игр.

Далее, первые институционалисты использовали метод от частного к общему, анализируя институты без какой-то общесогласованной теории, нынешние же авторы используют преимущественно метод дедукции — идут от общего к частному, причем заимствуют общие подходы неоклассической теории.

Единая классификация современного институционализма до конца еще не сложилась, однако ясно различим их вклад в разработку проблем глобальной политики (У. Ростоу, Р. Хейлброннер), дебюрократизации (Дж. Бьюкенен), теории собственности, трансакционных издержек и теории фирмы (Р. Коуз), теории организаций (О. Уильямсон), теории человеческого капитала, теорию преступности (Г. Беккер). Новые институционалисты в последние годы постоянно пополняют ряды Нобелевских лауреатов (см. раздел «Лауреаты Нобелевской премии»).

Согласно современному неоинституциональному представлению, экономика рассматривается как эволюционная открытая система, испытывающая воздействие внешней среды и реагирующая на нее (политика, экология, культура). Поэтому институционалисты подвергают критике один из главных постулатов неоклассической теории — равновесие экономики, считая, что стремление рыночных сил к уравновешиванию деформируется более мощными силами. Кроме того, система и внутренне неравновесна, так как идет постоянный процесс последовательных изменений, не имеющих конечного завершения («каталлактика» по Ф. Хайеку). Возникающие социоэкономические структуры временно создают «эффект блокировки» текущих процессов. Именно такие структуры называют «институтами». Но и они устаревают, причем, как доказал А. Тоффлер, особенно бурно в последнее время (см. Хрестоматию).

Социоэкономический институт — системный элемент анализа в институционально-эволюционной теории. Но,

делена неточно, это все равно эффективнее, чем если собственность не зафиксирована (т. е. она как бы ничья, в частности общественная). Но спецификация не бесплатна и трудновыявима — поэтому право собственности не может быть выявлено полно и не может быть защищено надежно. Из этих неоинституциональных подходов сформировался один из новых разделов современной экономической теории — экономика права.

Экономика организаций

Выдающийся вклад в этот раздел неоинституционализма внес О. Уильямсон. Идею о природе фирмы Коуза он положил в основу трансакционной концепции так называемой «вертикальной интеграции» — понятия, широко вошедшего в язык современной экономики и означающего разделение труда и кооперацию мелких и крупных фирм. В экономике складывается конкуренция организационных форм, при которой выживание лучших базируется на оптимизации трансакционных издержек, причем сюда включаются и поиски информации, и формирование талантливой команды менеджеров, и поглощение одних фирм другими (слияние), и учет оппортунистического поведения (т. е. поведения сотрудника фирмы или чиновника, преследующего эгоистический интерес с использованием нечестных приемов, мешающих реализации интересов организации), и учет ограниченной рациональности (т. е. экономического поведения, порождаемого лимитом познавательных способностей человека или фирмы в получении и обработке информации). Уильямсон синтезировал в единую концепцию достижения сторонников институциональной парадигмы в экономической, правовой и организационной науках. Именно он в 1975 г. в одной из своих работ ввел термин «новая институциональная экономическая теория».

Теория общественного выбора

Эту теорию называют еще «новой политической экономией». Основная предпосылка теории общественного вы-

бора состоит в том, что люди, действуя в политической сфере, преследуют свои личные интересы и что политика — это тот же бизнес, т. е. разновидность экономической деятельности. Если деловые люди представляют свои собственные интересы, то так же должны поступать и «политические предприниматели», стремящиеся максимизировать власть. Политика становится исключительно выгодным объектом инвестирования. «Чтобы улучшить политику правительства, — писал Дж. Бьюкенен, — мы больше должны заботиться не о выборе хороших людей, о об изменении структуры законов, которым они должны следовать». Бюрократию, в этой связи, можно определить как иерархическое сообщество чиновников, позволяющее снизить трансакционные издержки деятельности организаций, но по мере своего разрастания и роста бесконтрольности со стороны общества увеличивающее данные издержки. Бюрократии свойственно разрастание, поиск политической ренты, введение запретов с тем, чтобы контролировать разрешения, непрозрачность деятельности в результате сокрытия (асимметрии) информации, заданный алгоритм документооборота, выгодный самой бюрократии. Интересы этой малой группы могут поддаваться лоббированию, бюрократы могут участвовать во взаимных сговорах (логроллинг), их деятельность подвержена экономико-политическому циклу, т. е. особому поведению до, во время и после выборов. Сторонники теории общественного выбора рассматривают политический рынок по аналогии с товарным. Государство — это арена конкуренции за влияние на принятие решений для экономики, за доступ к ресурсам, за место в иерархии. Государство, как и любой другой рынок, имеет свои несовершенства. Это прежде всего ограниченность контроля над бюрократией (отсюда попытка решить вопрос о равновесии «ветвей власти»); невозможность предусмотреть и проконтролировать все последствия принимаемых решений (в частности, одна из помех — ненадежность человеческого фактора. — *В. Б.*); наличие лагов принятия решений (т. е. скрытых процессов, в том числе во времени, от принятия решений до наступления результата); наконец, сами особенности принятия решений (рациональное неведение, манипуляция регламентом, неполная информация, сговор, взятка, льготы, привилегии, бесконтрольность).

Государство — это особая сфера рынка. У его участников особые права собственности: избиратели — это электорат со своими голосами, которые избирают, депутаты — принимают законы, чиновники следят за их исполнением. Демократия, в этом смысле, использует выгоды общественного разделения труда. Избранные депутаты специализируются на принятии решений по определенным вопросам, законодатели организуют и направляют деятельность исполнительной власти, судебная власть разбирает противоречия, оберегает принципы контроля. В то же время при демократии возможно принятие решения в пользу интересов узкой группы лиц. Поэтому представители неоинституционализма ставят под сомнение эффективность вмешательства государства в экономику.

Новая экономическая история

Как бы памятуя о своем происхождении от «исторической школы» (середина XIX в.), неоинституционалисты пересматривают взгляды «старой» экономической истории, считая ее описательной, неточной, отчасти субъективной. Сами же неоинституционалисты стремятся реконструировать прошлое с помощью анализа институтов, прав собственности, моделирования трансакционных издержек.

Один из создателей новой экономической истории Дуглас Норт демонстрирует это на примере двух экономических революций, как переломных моментов истории.

Так, первая из них — «неолитическая», произошедшая 8—10 тыс. лет назад, обеспечила рост населения при не снижающемся уровне потребления, привела к появлению государства, создала новую форму собственности на природные ресурсы, исключавшую пользование ими другими племенами, ввела права на поля и стада, на результаты труда, накопление (прирост) знаний, орудий труда, технологий сельскохозяйственного труда (в частности мелиорации), наконец, вычленила лиц, занятых общественно-управленческими функциями.

Вторая экономическая революция датируется Д. Нортом серединой XIX в. Она дала возможность при росте числен-

ности населения обеспечить и рост среднедушевого потребления. Сложилась максимально эффективная структура прав собственности («совершенная конкуренция». — *В. Б.*), началось быстрое развитие промышленности, новых технологий, сложилась тесная взаимосвязь науки и производства, появились инженеры как профессия. Однако увеличились трансакционные издержки, неравномерность развития и политические последствия дальнейшего развития.

Окончательное суждение о плодотворности «новой истории» вынесет только время.

ЗАДАНИЕ для самостоятельной работы

1) Можете вы перечислить основные новации неоинституционализма и свести их в некоторую систематизированную схему?

2) Какие глубокие выводы о политических решениях для экономики можно сделать по фактам текущего развития российской экономики последних лет?

3) Назовите, возможно более полно, «провалы» (несовершенства) государства и сравните их с «провалами рынка». Какие направления смешанного подхода возникают у вас в памяти в связи с таким сопоставлением? Имеют ли они место в России?

4) Дайте характеристику плюсов и минусов бюрократии. Определите, где и почему находится точка перелома от необходимости чиновничества (его «пользы»), к его избыточности («вреду»).

5) Попытайтесь подсчитать хотя бы в общих чертах, как складываются трансакционные издержки известного вам института (фирмы, вуза, фонда, учреждения и т. п.).

6) Чем можно объяснить интенсивность появления лауреатов премии Нобеля среди представителей неоинституционального направления?

ЛИТЕРАТУРА

1. **Аткинсон Э., Стиглиц Дж.** Лекции по теории государственного сектора. М.: Аспект Пресс, 1995.
2. **Бьюкенен Дж.** Сочинения. Серия «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. 1. М.: «Таурус Альфа», 1997.
3. **Ванберг В.** «Теория порядка» и конституционная экономика // Вопросы экономики. 1995. № 12.
4. **Коуз Р.** Фирма, рынок и право. М.: Дело ЛТД, 1993.
5. **Менар К.** Экономика организаций. М.: ИНФРА-М, 1996.
6. **Норт Д.** Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начало, 1997.
7. **Уильямсон О.** Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996.
8. **Хайек Ф.** Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.: Изд-во Новости, 1992.

* * *

9. История экономических учений: современный этап /Под. ред. А. Г. Худокормова. М.: ИНФРА-М, 1998. Гл. 11.
10. **Нестеренко А.** Современное состояние и основные проблемы институционально-социальной теории //Вопросы экономики. 1997. № 3.
11. **Нуреев Р.** Институционализм: прошлое, настоящее, будущее //Вопросы экономики. 1999. № 1.
12. **Олейник А.** Институциональная теория //Вопросы экономики. 1999. № 1, 2, 3.
13. **Якобсон Л. И.** Экономика общественного сектора. Основа теории государственных финансов: Учебник. М.: Аспект Пресс, 1996.

Заключение

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ И ПОИСК НОВОЙ ПАРАДИГМЫ

Итак, все темы учебного пособия проработаны, остается подвести итоги. Естественно, они состоят в оценке современного состояния экономической теории и прогноза, который, как и каждый прогноз, зависит от многих факторов, в том числе еще неведомых никому (новый гений, мировая война и т. д. и т. п.).

Под современными теориями подразумеваются те из них, которые сформировались в последние 25—30 лет. Поскольку существуют три направления, постольку, как видно из заголовка, именно их идеологи и дают «прирост» новизны в русле методологии каждого учения. Но к пониманию современной экономической теории можно подойти и на другом основании — раскрыть те новые области обществоведения, на которые распространилась экономическая теория как таковая, и те специальные отрасли знания, в которые она углубилась.

Итак, последние десятилетия нашего века отмечены прежде всего мировым экономическим кризисом начала 70-х гг., вторым по глубине после Великой депрессии, что повлияло на многие привычные методы и программы антициклического регулирования. Кроме этого, анализируемый период отмечен небывалой инфляцией одновременно с высокой безработицей («стагфляция»), что поставило под сомнение кейнсианские подходы к стабилизационной политике. Период характерен бурным ростом малого предпринимательства, прочно занявшим свою нишу в доле ВНП, возвращением к идеям рыночного саморегулирования, разгосударствления и приватизации («рейганомика», тетчеризм). В системе промышленно-развитых стран сформировалось «социальное

рыночное хозяйство». Возросла интернационализация экономических процессов и резко усилилась информатизация хозяйственной жизни, приводящая к синхронизации многих экономических процессов (ценообразования, движения нормы процента, освоения новых технологий и т. д.). Произошла дезинтеграция стран «третьего мира», распад мировой социалистической системы, кризис марксизма-ленинизма и крах СССР как одной из двух сверхдержав, что резко и пока неопределенно изменило мировое равновесие сил, породило около трех десятков стран с новым типом так называемой «переходной экономики». Все это не могло не сказаться на системе теоретических воззрений и на экономической политике.

Прежде всего восстановил свои позиции неоклассицизм, вышедший на первый план в форме монетаризма. Монетаризм исходит из постулата о решающем влиянии денежной массы на ход экономических процессов — на цены, инфляцию, экономический рост и цикл. Поэтому, считают монетаристы, экономическая политика сводится прежде всего к контролю за денежной массой. Монетаризм унаследовал подходы классической школы, но их современное толкование выражено в работах Милтона Фридмена. В работе, написанной совместно с А. Шварцем, «Монетарная история Соединенных Штатов 1867—1960 гг.» Фридмен обосновывает эндогенный (внутренний) характер влияния денег, в частности спроса на деньги, на экономическую активность. Было сформулировано «золотое правило» — наращивать денежную массу на 3—4% в год, что соответствует среднему многолетнему приросту ВНП.

Фридмен всегда подчеркивает роль свободы в рыночной экономике и здесь с ним солидарен другой нобелевский лауреат Фридрих Хайек, много лет (с довоенных времен) также настойчиво отвергающий необходимость вмешательства государства.

Фридмен считает, что вмешательство государства может дать кратковременный результат, но из-за сложности и неопределенности экономических процессов долгосрочные результаты будут скорее всего отрицательными. В этой связи он высказывается и против социальных мер правительства, направленных на поддержку маргинальных слоев населения, считая, что они снижают эффективность эконо-

мики. Вообще регулирование, тем более социалистическое, считает Фридмен, это «пагубная самонадеянность» (так названа одна из его работ).

В русле неоклассических подходов разработана и теория предложения (А. Лаффер, Дж. Гилде, М. Эванс), выдвинувшая идею стимулирования предложения, для чего рекомендуется отказаться от зарегулированности рынков (провести «флексибилизацию»), снизить налоги, ввести ускоренную амортизацию. Тогда рынок восстановит эффективность и объемы производства вырастут, а издержки снизятся. Нужны и антиинфляционные меры в духе монетаризма — сокращение дефицита бюджета, сокращение госрасходов, прежде всего за счет сокращения чрезмерных социальных программ, последовательная приватизация. Первой реформирование экономики по этим рецептам провела Англия (М. Тэтчер), а затем США (Р. Рейган) и Япония (К. Танака). Подобную стратегию проводил в Чили генерал Пиночет, куда Фридмена приглашали на консультации. Эти процессы вошли в новейшую историю как «наступление правых», как реформы консерваторов.

В 1995 г. лауреатом Нобелевской премии стал Роберт Лукас из Чикагского университета за разработку гипотезы «рациональных ожиданий». В русле этой теории работали Дж. Мут (автор термина), Т. Сарджент и др. В этой теории принимается постулат о том, что потребители рационально принимают решения о перспективном и текущем потреблении. Теоретики этой группы не сводят дело к монетаризму, а считают, что формируют «новую классическую макроэкономическую теорию».

Как писал Т. Сарджент, «ключевым элементом новой классической макроэкономики является приверженность к общему равновесию и оптимизированному стратегическому поведению». Концепция рациональных ожиданий предполагает, что в ходе конкуренции включается саморегулирование, расчищающее все виды рынков и обеспечивающее устойчивость экономики, так как хозяйственные агенты могут гибко реагировать на отклонения конъюнктуры. Возможность циклических колебаний не отрицается, однако их рассматривают как результат ошибок из-за некачественной информации, мешающей разработке реальных прогнозов. Одной из помех считается регулирующее вмешательство

государства, в силу некомпетентности и неадекватности отклоняющего экономику от «естественного уровня» производства, безработицы и т. д. Именно кейнсианское регулирование считается причиной стагфляции (инфляция + + безработица) 70-х гг. Поэтому правительство должно вводить лишь стабильные, предсказуемые правила рыночного поведения, отказавшись от краткосрочного и дискретного регулирования.

Кейнсианское течение в этот период представлено посткейсианством и «новым кейнсианством», отличающимся по методологии и рекомендациям от рассмотренного «неокейнсианства».

Посткейнсианство представлено в работах П. Сраффы, М. Калдора и Дж. Робинсон. Оно достаточно неоднородно и еще не завершено как непротиворечивая теория. Едины они лишь в критике неоклассической школы, а также необходимости переосмысливания теории Кейнса после ее кризиса в 70-е гг. В работах посткейнсианцев стала больше, чем у Кейнса, признаваться роль денег в воспроизводственном процессе и более углубленно рассматриваются процессы накопления и издержек.

Обозначили позиции «неорикардианцы». Центральной проблемой они избрали определение условий и факторов, характеризующих долгосрочное нормальное состояние экономики, на «устойчивых и систематических силах», определяющих уровень производства и занятости, не включая сюда ни неопределенность, ни ожидания. Долгосрочная теория спроса базируется у них на близком к Рикардо понимании роли издержек и динамики нормы прибыли, что отражено в теории стоимости П. Сраффы.

Новое кейнсианство стремится восполнить неразработанность микроэкономических основ макроэкономики (Дж. Стиглиц, Дж. Акерлоф и др.). Их новые постулаты состоят в признании монополизации и несовершенства информации. Механизм функционирования рынка базируется, в их толковании, на неявных, неписаных (имплицитных) контрактах. Эти посылки, взятые в совокупности и с учетом принципа рационального поведения, дают более четкую картину воспроизводства. Большое значение уделяется цене. Теория единой цены не признается, и у цен появляются

дополнительные функции — давать информацию о качестве благ и воздействовать на поведение агентов рынка.

В области экономической политики в 80-е гг. чего-либо принципиально нового современными кейнсианцами предложено не было. Несмотря на разноголосицу и недостаточную разработанность практического курса, альтернативного моментаризму и экономике предложения, кейнсианство еще способно к дальнейшему развитию, так как регулирующая роль государства и макроэкономический подход являются его фундаментальными факторами актуальности.

Неоинституционализм к концу века обрел второе дыхание и получил ряд выдающихся результатов. К их числу относится уже упоминавшееся нами учение о правах собственности Р. Коуза. Сюда же следует добавить его теорию социальных издержек, обновившую под совершенно новым углом зрения теорию фирмы, представив ее не как только технологическую, но и как социологическую, точнее — институциональную организацию. Плодотворная сфера исследований открыта и в области экономической политики Дж. Бьюкененом, нобелевским лауреатом 1986 г. «За исследование договорных и конституционных основ теории принятия политических решений».

К этому направлению примыкает и Гэрри Беккер (Нобелевская премия 1992 г.), который, пользуясь исследовательским инструментарием неолиберализма (маржинализмом), тем не менее исследовал семью, образование и другие институты. Успешно развивается в русле неоинституционализма и «теория организаций», решающая проблемы повышения эффективности за счет организационного прогресса, развивая идеи Р. Коуза, Г. Саймона и др.

Настоящий бум трансформационных теорий порожден как переходом бывших стран социализма к капитализму (к «социальному рыночному хозяйству» в перспективе),так и более общим процессом — наступлением постиндустриальной, информационной стадии цивилизации. Стала активно развиваться прогностика (А. Тофлер, Дж. Несбит и др.).

Заключая тему, особо следует отметить проблемы постсоветской экономической мысли. В период кризиса «политэкономии социализма» одно из направлений пошло по пути синтеза марксизма и западной теории (эта позиция

особенно сильна среди вузовских преподавателей), а второе — стало теоретической основой слома государства, «шоковой» приватизации и полного подчинения российской экономической мысли западным либеральным стандартам (Е. Гайдар, А. Чубайс и др.). Ряд ученых, объявив о деидеологизации, разрабатывают теорию трансформации (Ю. Ольсевич, А. Бузгалин, А. Колганов и др.). Академик Д. С. Львов выступает с идеями обновления российской экономической науки и усиления фундаментальных исследований. Наиболее приспособленными к переменам, недогматизированными оказались экономисты-математики. Не случайно ранее один из них, Л. В. Канторович, был единственным советским нобелевским лауреатом 1975 г.

В целом современной экономической мысли свойственны плюрализм (релятивность — по Ю. Ольсевичу), эклектизм как принцип построения теорий, акцент на трансформационные изменения, активизация исследования глобальных проблем, появление ряда специальных теорий (теории развития, регионалистики, теории благосостояния на новом витке социализации экономики, теории общественного сектора и др.).

Следует констатировать и углубление представлений о методах, способах и моделях регулирования экономики, о тенденции к ее целостности в системном смысле, о наличии лишь «островков несогласия в море согласия» и среди представителей основных течений экономической мысли.

Что же ждет экономическую теорию за ближайшим «крутым поворотом истории», которые ранее (см. Введение) всегда приводили к сменам парадигм, к обновлению аналитического инструментария, к рождению новых направлений?

По-видимому, на первый план выйдет теория постиндустриализма. Своим широким и капитальным методологическим подходом, в основе которого лежат широкое распространение успехов индустриализации и достижение высокого уровня благосостояния, эта теория объясняет причины и направления изменений предпочтений и ценностей современного человека, не как, так сказать, голого хомо экономикуса. На самом деле человек не так рационален, часто оппортунистичен в поведении, «заряжен», как

правило, асимметричной информацией и пребывает в рациональном неведении.

Более того, на Земле живет не только «привилегированный миллиард» (США, Канада, Западная Европа, Япония), но и еще 3,5 млрд человек развивающихся странах (около 120 стран) и стран с переходной экономикой (около 30). У них проблема выбора при все сужающихся мировых природных ресурсах весьма затруднена — их альтернатива — «догоняющее развитие», «сырьевой придаток», «особый путь» или, если повезет, интеграция в мировое постиндустриальное сообщество, над которым нависает грозная перспектива «нулевого роста». Где и какие ресурсы выявит экономическая теория, какие модели экономического развития предложит, как решится проблема справедливого потребления — все это должна выявить постиндустриальная парадигма. Представляется, что на этом пути не стоило бы искать некоего «российского мессианства», хотя русская идея о том, что душа важнее богатства, а коллективность «выживаемее» индивидуализма и может послужить мировому выбору между численностью землян и объемом ресурсов планеты. Тут возможно и новое слово неомарксизма.

Вторая область неопределенности, волновавшая еще Шумпетера, это аналитический аппарат экономической науки. Уже сейчас есть система аргументов, показывающая, что поставленная в ряде классических работ задача построения экономической теории по образцу физики, видимо, невыполнима. Эмпирические исследования, только обнаружив след фундаментальных экономических законов (например, экономического равновесия, принципа полезности, закона смены собственности под воздействием производительных сил и наступления очередной формации и др.), вскоре обнаруживают, что экономика вновь модифицировалась, изменились факторы и условия развития, прежние модели и методы не дают эффективных решений насущных проблем экономической политики. Набирает силу синергетический подход с его принципом нелинейности, теорией катастроф, бифуркациями от толчков малых сил, принципиально разной скоростью развития (движения) элементов внутри системы.

Теория оказалась неспособной не только решить, но даже и предвидеть проблемы переходных экономик. В Рос-

сии прогноз инфляции был занижен в тысячи (!) раз, не постижим теоретически феномен неплатежей, нов и неведом «трансформационный спад» экономики, приватизация не родила эффективного собственника, не оправдалась гипотеза о спонтанном развитии рыночного поведения и рыночных институтов, если от регулятивного принципа отойдет тоталитарное государство, и т. д. Но ведь рыночные преобразования в России осуществлялись по рецептам признанных на Западе экспертов-профессионалов! Если кто-то подумает, что кризис теории имеет место только в «переходной» зоне мировой экономики, то выявлен ряд проблем и для экономикса: теория выбора — невозможность рационального согласования интересов; теория общего равновесия — невозможность сравнительной статики; экономическая динамика — произвольность оптимального поведения; теория финансовых рынков — необозримая множественность равновесий, не делающая ни одно из них предсказуемым; монетарная теория — неустойчивость моделируемых выводов в зависимости даже от малых воздействий на переменные величины; обратный изгиб кривой Филлипса и т. д. Иначе говоря, «экономическая действительность настолько многовариантна и подвижна, что скорость ее изменения опережает темп ее изучения» (см. источник 6).

В XXI в. основные задачи будут лежать не в сфере неоклассической теории, а, скорее, в сфере институциональной, которая поглотит первую, как более общая теория частную теорию. Задачи, для решения которых потребуются первоочередные усилия экономистов, будут лежать в плоскости долговременного повышения ресурсоотдачи, решения энергетических и демографических проблем, справедливого распределения доходов в глобальных масштабах, развития стран «третьего мира» и стран с переходной экономикой, международной интеграции и некоторых других. Непознаваемость будущего и обусловленная ею неопределенность — главная предпосылка будущего развития экономической теории. Поэтому, вслед за Ю. Я. Ольсевичем (см. источник 12), можно считать, что будущая теория будет, скорее всего, «общей теорией экономической относительности».

ЛИТЕРАТУРА

1. **Буайе Роберт.** Теория регуляции. Критический анализ. М.: Наука для общ-ва. Росс. гос. гуманит. ин-т, 1997.
2. **Глух Н. А.** Сравнительная экономика К. Поланьи // Вестник МГУ. Сер. Экономика. 1997. № 3.
3. **Друкер Питер Ф.** Новые реальности. М., 1994.
4. **Иноземцев В. Л.** К теории постэкономической общественной формации. М.: Таурус, Век, 1995.
5. **Капица С. П., Курдюмов С. П., Малинецкий Г. Г.** Синергетика и прогнозы будущего. М.: Наука, 1997.
6. **Кочетов Э.** Неоэкономика — новая цивилизационная модель экономичсекого развития и Россия // МЭиМО. 1997. № 3.
7. **Меньшиков С. М.** Новая экономика. Основы экономических знаний: Учебное пособие. М.: Межд. отнош., 1999.
8. **Моисеев Н. Н.** Агония России // Расставание с простотой. М.: Аграф, 1998. С. 354—471.
9. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В. Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999.
10. Переходы и катастрофы: опыт социально-экономического развития / Под ред. Ю. М. Осипова, И. Н. Шургалиной. М.: Изд-во МГУ, 1994.
11. **Полтерович В. М.** Кризис экономической теории //Экономическая наука современной России. 1998. № 1.
12. **Ольсевич Ю. Я.** К релятивистской экономической теории // Вопросы экономики. 1995. № 6.
13. **Сабов А.** Сто лет бегства от одиночества //Российская газета, 17.02.99 г. и 18.02.99г.
14. **Самуэльсон Пол А.** Нордхауз Вильям Д. Экономика. М.: Изд-во БИНОМ, 1997. «Совет конца века»». С. 35—36.
15. **Соколин Б.** Кризисная экономика России: рубеж тысячелетий. СПб.: Лики России, 1997. Раздел IV,V. С. 229—344.
16. **Яковец Ю. В.** История цивилизаций: Учебное пособие. 2-е изд. М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1997. Гл. 4. С. 257—341.

ЛАУРЕАТЫ НОБЕЛЕВСКОЙ ПРЕМИИ

1998 год

Амартья Сен

«За решение фундаментальной теории благосостояния»

Амартья Сен внес значительный вклад в развитие аксиоматической теории общественного выбора, а также анализа актуальных проблем массовой бедности, определил индекс бедности. Все эти проблемы тесно увязаны с общим интересом ученого к проблемам распределительных отношений и социальной справедливости в обществе.

А. Сен родился в 1933 г. в Индии, штат Бенгалия, затем обучался в Кембридже, Англия, где и получил ученую степень доктора экономики. В 1963—1971 гг. — профессор университета в Дели, в 1971—1977 гг. — Лондонской школы экономики, 1977—1988 — Оксфордского университета, Англия. С 1989 по 1997 г. работал в Гарвардском университете, США, с 1998 г. он профессор в Кембридже, Англия; награжден 20 почетными докторскими степенями.

Список его научных работ превышает более 200 наименований. На русский язык не переводился. Статья «Бедность: порядковый подход к измерению» произвела переворот в подходах к изучению бедности.

Работы:

«Бедность: обычный подход к измерению» //Эконометрика. 1976. № 44.

«Говоря относительно бедности» //Оксфордские экономические записки. 1983. № 35.

«Бедность и голод: очерк выдачи права и потери его». — Оксфорд: Кларендон Пресс.

«Товары и способности». — Амстердам: Северная Голландия.

1997 год

Майрон С. Шоулз и Роберт Мертон

«За выдающийся вклад в разработку и распространение нового метода определения стоимости вторичных (производных) ценных бумаг, что позволяет продать или купить акции, опционы по реальной цене, действующей на

момент заключения сделки, а также значительно улучшить и упростить управление предприятием»

Майрон (Мирон) С. Шоулз (Шольц), известный американский ученый, экономист-финансист, родился в Чикаго. Окончил Чикагский университет, где в 1964 г. стал магистром, а в 1969 г. защитил докторскую диссертацию по новаторской работе о конкурентном рынке ценных бумаг. Его работой над этим исследованием руководил в аспирантуре выдающийся ученый-экономист профессор Мертон Миллер, удостоенный Нобелевской премии в 1990 г. В сотрудничестве и соавторстве со своим научным руководителем М. С. Шоулз принимал участие в разработке ряда значительных проектов. Докторская монография М. С. Шоулза «Анализ гипотезы конкурентных рынков: рынки новых и вторичных ценных бумаг» (1970) уже находилась в русле его последующих нобелевских изысканий.

М. Шоулз преподавал финансы и кредит в Чикагском университете и в Массачусетском технологическом институте в Кембридже. Звание профессора он получил в Гуверовском институте Станфордского университета в Калифорнии, в котором он преподает уже более 15 лет. Еще в Чикаго и Кембридже началось его долголетнее и плодотворное сотрудничество с известным американским математиком и экономистом, профессором Фишером С. Блэком (1938—1995), автором исходной формулы для оценки опционов на торгах. На основе известной первоначальной «модели Блэка—Шоулза» (option pricing formula) и была разработана окончательная теория, а также «формула и модель Мертона» (который разделил с Шоулзом Нобелевскую премию 1997 г.), заложившая основу экономических оценок во многих областях. Модель также породила новые типы финансового инструментария и способствовала более эффективному управлению рисками, а также предприятиями и фирмами в целом. Разработка оценки фондовых опционов, по сути, принадлежит трем ученым: Ф. Блэку, М. Шоулзу и Р. Мертону. Еще в 1973 г. Ф. Блэк и М. Шоулз опубликовали в чикагском «Журнале политической экономии» свою эпохальную статью «Установление цен на опционы и корпорационные денежные обязательства». В этой статье они утверждали, что если опционы правильно оплачиваются рынком, т. е. если на них устанавливаются точные цены, то возможно получение необходимой прибыли как на длительный, так и на короткий период. На этом и была основана знаменитая формула опционного ценообразования.

Рынки так называемых дериватов — вторичных (производных) ценных бумаг, т. е. опционов, очень важен для фирм и частных собственников, которые прогнозируют свои действия, желая пред-

видеть будущие доходы или платежи, которые гарантируют прибыль выше, а убытки ниже некоего среднего уровня. Этот метод определения стоимости дериватов причисляется большинством специалистов к самым выдающимся достижениям экономической науки минувшей четверти века.

В решении Нобелевского комитета по экономике отмечалась необыкновенная быстрота практической реализации теоретических разработок вышеназванных нобелевских лауреатов. Опционные компании, банки и другие финансовые институты широко используют метод Блэка—Мертона—Шоулза и его многочисленные варианты.

Методика Блэка—Мертона—Шоулза широко используется математиками, экономистами, программистами и другими в поисках новых путей оценки опционов. Многие коллеги нобелевских лауреатов полагают, что их работы — это «краеугольный камень математического анализа современных финансовых рынков».

Метод и формула Ф. Блэка и М. Шоулза с дополнительной генерализацией Р. Мертона и его методикой эффективного анализа решений об использовании инвестиций дают возможность целенаправленного и эффективного управления финансовыми рисками. К тому же аукционная оценка акций теперь позволяет купить или продать их по реальной цене на момент заключения сделки. Помимо этого, их исследования и практические разработки нашли весьма полезное применение в сопредельных областях, близких экономике финансов, — принятии экономических и управленческих решений, страховом и пенсионном деле, породили новые отрасли научно-практической деятельности. Вклад Ф. Блэка, М. Шоулза и Р. Мертона оказался неоценим в теории и практике корпоративных акционерных финансов.

По представлению Нобелевского комитета по экономике Королевская Шведская Академия Наук одобрила присуждение Премии Шведского банка в области экономических наук памяти Альфреда Нобеля американским экономистам.

Ф. Блэк не смог разделить эту премию со своими коллегами, так как по статусу Нобелевских премий они присуждаются только здравствующим на момент присуждения. 10 декабря 1997 г. в 101-ю годовщину со дня смерти А. Нобеля, Р. К. Мертон и М. С. Шоулз получили традиционные дипломы, золотые медали и чек на 1 млн амер. долларов.

МАЙРОН С. ШОУЛЗ — 69-й выпускник Чикагского университета, удостоенный этой престижной премии.

Работы:

«Взаимосвязь между доходами от облигаций и доходами от обыкновенных акций». — 1971.

«Оценка опционных контрактов и тест на рыночную эффективность» (совместно с Ф. Блэком). — 1972.

«Опционное ценообразование и корпоративные обязательства» (совместно с Ф. Блэком). — 1973 и др.

РОБЕРТ МЕРТОН. Родился в 1944 г. в Нью-Йорке, США. Докторскую диссертацию по экономике защитил в 1970 г. в Массачусетском технологическом институте в Кембридже. В настоящее время преподает в Гарвардской бизнес-школе при Гарвардском университете в Кембридже, США.

Работы:

«Исследование общего равновесия».

«Математика финансовых дериватов. Вводный курс для студентов».

«Понимание дериватов: что действительно необходимо знать...» и др.

1996 год

Уильям Викри (США) и Джеймс Миррлис (Великобритания)

«За разработки в области теории стимулов при получении асимметрической информации»

УИЛЬЯМ ВИКРИ. Родился в 1914 г. в Канаде. В 1935 г. окончил Йельский университет. Продолжил обучение в Колумбийском университете, где в 1947 г. получил степень доктора. У. Викри работал в различных организациях консультантом по вопросам налогообложения, а с 1946 г. преподавал в Колумбийском университете.

Имя У. Викри известно в экономических кругах в связи с его анализом механизма аукционов. В 1961 г. он вводит в научный оборот понятие «аукциона второй цены» (second-price auction), кото-

рый сейчас называют «аукционом Викри». Его суть: индивиды выражают свои предпочтения в отношении блага, предлагая на аукционе определенные суммы за право приобретения его. Эти величины ранжируются, и выигрывает аукцион, как известно, тот, кто предложит наибольшую сумму. Фактически победитель платит не максимальную, а вторую по величине денежную сумму, предложенную его конкурентом-предшественником. «Аукцион Викри» приводит к эффективному общественному распределению благ: *благо достается индивиду с наибольшей готовностью платить.*

Помимо «аукционов второй цены» У. Викри исследовал механизмы действия трех других аукционов: английского (открытые торги с последовательным повышением ставок покупателями), голландский (открытые торги с последовательным снижением ставки аукционистом) и аукционы первой цены (одновременное назначение ставок покупателями). В процессе проведенного анализа У. Викри установил, что при определенных условиях ожидаемая цена продажи на всех аукционах будет одинаковой. Этот результат известен как теорема об эквивалентности выручки.

Работы У. Викри привлекли внимание многих исследователей к анализу аукционов как механизма распределения, а основные результаты, полученные им, излагаются уже во вводных курсах по экономике.

Не менее знамениты и работы У. Викри в области теории оптимального подоходного налога. Он сформулировал 21 предложение по реформированию системы подоходного налога в США. В качестве одного из требований по созданию стабильной налоговой базы У. Викри назвал нейтральность налога по отношению ко времени получения дохода. Для реализации этого принципа он предлагал ввести индивидуальные налоговые счета для каждого налогоплательщика, построенные по депозитному принципу.

У. Викри исследовал также теоретические и практические вопросы оптимального ценообразования в общественном секторе, теорию общественного выбора и ряд других экономических проблем.

Работы:

«Измерение предельной полезности реакцией на риск» // Эконометрика. 1945. Т. 13.

«Повестка дня для прогрессивного налогообложения». — Нью-Йорк, 1947.

«Полезность, стратегия и правила общественного решения» // Квартальный экономический журнал. 1960. Т. 74.

«Аукцион и игры в повышении цены» // Последние достижения в теории игр. Принстон, 1962.

«Город как фирма» //Экономика общественных услуг. — Лондон, Нью-Йорк, 1970.

«О механизме экономического развития» //Монетарная экономика. 1968. Т. 22.

«Повторяющиеся методы в экономической динамике» (совместно с Н. Стокей). — Кембридж, Лондон, 1988.

ДЖЕЙМС МИРРЛИС. Родился в 1936 г. в Шотландии. В 1957 г. он окончил университет в Эдинбурге по специальности математика. Затем занялся изучением экономических проблем и в 1963 г. получил степень доктора в Кембриджском университете. Преподавал в Оксфорде и Кембридже.

Вклад Дж. Миррлиса в экономическую науку связан в основном с его исследованиями в области экономики общественного сектора. Он провел серьезное исследование оптимального налогообложения товаров (совместно с П. Даймондом). Но наиболее значительными считаются его разработки в области экономики информации. Решая проблему оптимального подоходного налога, Дж. Миррлис разработал методологию, ставшую основой практически всех исследований в области экономики информатики. По его мнению, перераспределение полезности в обществе должно осуществляться при помощи подоходного налога, при этом налоговая шкала должна быть одинакова для всех граждан.

В 70-х гг. Дж. Миррлис публикует серию статей с анализом проблемы морального риска (moral hazard), применяя этот анализ к страхованию и к проблеме мотивации индивидов и групп внутри фирм. В работе по внутрифирменной организации (1976) Дж. Миррлис проанализировал стимулирующее воздействие различных систем оплаты труда, а также иерархическую структуру управления. В результате проведенного исследования он пришел к выводу о том, что вознаграждение на низших уровнях управления должно иметь форму фиксированного оклада, тогда как для высшего звена менеджеров более предпочтительной является оплата, зависящая от прибыли фирмы.

Работы:

«Исследование в теории оптимального подоходного налога» // Обзор экономических исследований. 1971. Т. 38.

«Оптимальное налогообложение и общественное производство: I: Производственная эффективность; II: Налоговые правила» // Американское экономическое ревю. 1971. Т. 61.

«О налогообложении производителя» // Обзор экономических исследований. 1972. Т. 39.

«Заметки об экономическом благосостоянии, информации и неопределенности» // Очерки о равновесном поведении. — Амстердам, 1974.

«Теория морального риска и невнимательного поведения: Часть I — Оксфорд, 1975.

«Оптимальная структура побуждений к труду и власть внутри организации» // Экономический журнал. 1976. Т. 7.

1995 год

Роберт Лукас-младший (США)

«За разработку гипотезы рациональных ожиданий, которая привела к изменению макроэкономического анализа и углублению понимания экономической политики»

Американский экономист и эконометрик Р. Лукас-младший родился в 1937 г. в штате Вашингтон. Окончил Чикагский университет, где в 1964 г. получил степень доктора. Преподавал в университете Карнеги—Меллона и Чикагском университете. Был избран вице-президентом Экономического общества, членом ряда академий.

Р. Лукас является лидером «новых классиков» — ведущей научной школы в современной макроэкономике. Особое место «новые классики» придают роли ожиданий (в первую очередь, инфляционным ожиданиям) в экономических процессах. Поэтому Р. Лукас активно участвовал в разработках теории рациональных ожиданий. Он развил гипотезу рациональных ожиданий, выдвинутую в 1961 г. Дж. Масом, и перенес ее на макроэкономические модели. Суть данной гипотезы состоит в том, что ожидания являются статистически наилучшим прогнозом, который может быть сделан людьми при имеющейся информации.

В 1972 г. Р. Лукас выпустил работу «Ожидания и нейтральность денег». В ней он вывел так называемую модель «ценового сюрприза». Суть этой модели в том, что увеличение номинальной денежной массы приводит к росту уровня цен, но реальный выпуск возрастет, если рост цен окажется неожиданным для публики.

В работе 1976 г. «Практическая значимость экономической политики: критический анализ» Р. Лукас подчеркивает, что при формировании ожиданий агенты учитывают тип экономической политики, применяемой в данный период времени правительством. Он отметил, что кейнсианские меры, нацеленные на достижение «полной занятости», на самом деле не снижают уровень безработицы, а лишь вызывают ускорение инфляции. Это была знаменитая «критика Лукаса». Он считает, что экономисты сегодня не имеют до-

статочно информации для того, чтобы сказать, какая экономическая политика лучше. Это означает, что правительству следует воздержаться от мер активного государственного вмешательства в экономические процессы. Более приемлемыми, по мнению Р. Лукаса, являются плавные институциональные изменения.

В целом наибольший вклад в развитие макроэкономики Р. Лукас внес тем, что обобщил, систематизировал и классифицировал различные аналитические, эконометрические и статистические методики и многообразный экономический инструментарий и применил к анализу динамически развивающейся экономики.

Работы:

«Ожидания и нейтральность денег» // Экономическая теория. 1972. Т. 90. № 4.

«Практическая значимость эконометрической политики: критический анализ» // Монетарная экономика. 1976. Т. 1.

«Исследования теории делового цикла» — Кембридж, 1981.

«Принципы фискальной и монетарной политики» // Монетарная экономика. 1986. Т. 2.

«Модели делового цикла». — Оксфорд, 1987.

1994 год

Джон Нэш, Джон Харшани (США), Рейнхард Зельтен (Германия)

«За использование теории игр в изучении экономических отношений»

ДЖОН НЭШ. Родился в 1928 г. в Западной Вирджинии в США. Д. Нэш окончил университет Питтсбурга и аспирантуру Принстонского университета. После аспирантуры он преподавал в Массачусетском технологическом институте.

Все результаты, за которые Д. Нэш получил Нобелевскую премию, содержатся в написанной им за 2 года докторской диссертации. Сфера его научных интересов лежала в области теории игр, математической экономики и общей теории рационального поведения в игровых ситуациях. Д. Нэш внес большой вклад в разработку формализованного описания конфликтных ситуаций, особенно в определении «формулы равновесия», т. е. устойчивости решений противников в игре. В своих статьях «Точки равновесия в играх с участием n-игроков» и «Проблемы заключения сделок»

(1950) Д. Нэш математически обосновывает правила действия игроков, добившихся выигрыша в соответствии с принятой стратегией. Каждый из участников, по мнению Д. Нэша, стремится уменьшить степень риска путем приспособления к поведению тех, кто также стремится к достижению наиболее выгодных результатов. Он вводит понятие «равновесие Нэша» — это результат, в котором стратегия каждого игрока является наилучшей среди других стратегий, принятых участниками игры. «Равновесие Нэша» сейчас стало методом, используемым буквально во всех отраслях экономической науки для лучшего понимания сложных взаимосвязей.

Работы:

«Точки равновесия в играх с участием n-игроков» — США. 1950. Т. 36, № 1.
«Проблемы заключения сделок» // Эконометрика. 1950. Т. 18. № 2.
«Неколлективные игры» // Математика. 1951. Т. 54. № 2.

ДЖОН ХАРШАНИ. Родился в 1920 г. в Будапеште. Он окончил Будапештский университет по специальности фармацевтика, но в 1947 г. он защитил докторскую диссертацию по философии. В 1961 г. он получил американское гражданство и занимался преподавательской деятельностью в ряде университетов США. В этот период времени Дж. Харшани переориентировался в своей научной деятельности на экономические исследования. Вместе с Р. Зельтеном с конца 50-х гг. он участвовал в доработке «равновесия Нэша», развитии теории игр и решений. Дж. Харшани удалось восполнить некоторые пробелы в «равновесии Нэша», ограничив степень информированности участников игры о сопернике. Это приблизило теорию игр к реальной действительности. В целом работы Харшани по теории игр находятся на стыке математики и философии. Кроме работ по теории игр он опубликовал ряд работ по философии науки, этике, теории власти и другим социальным наукам. В 1977 г. была издана книга Дж. Харшани «Рациональное поведение и переговорное равновесие в играх и социальных ситуациях». В ней обосновывается «общая теория рационального поведения», включающая «теорию индивидуального решения», вопросы деловой этики и теорию игр. В «теории решения» Дж. Харшани определяет рациональное поведение как максимально этическое поведение в стремлении к благосостоянию. Теория «игровой рациональности» снабжена уникальным математическим решением для каждой из игр. Она представлена Дж. Харшани как практическое применение к общественным наукам.

Работы:

«Очерки по этике, социальному поведению и научному объяснению». — 1976.

«Рациональное поведение и переговорное равновесие в играх и социальных ситуациях». — Кембридж, 1977.

«Записки по теории игр». — 1982.

«Теория выбора равновесия в играх» (совместно с Р. Зельтеном). — Кембридж, 1988.

РЕЙНХАРД ЗЕЛЬТЕН. Родился в 1930 г. в Германии. В 1957 г. окончил университет во Франкфурте-на-Майне, математический факультет. После окончания университета занимался преподавательской и научной работой.

Его первые работы «Политика ценообразования в статистических многопродуктовых моделях» (1970) и «Общее равновесие при ценообразующих фирмах» (1974), совместная с Т. Маршаком, посвящены рассмотрению математических моделей рынков. В этих работах проводилась доработка и совершенствование известного «равновесия Нэша». Р. Зельтен разрабатывает так называемую «чистую стратегию» с интуитивным выбором, развивая «равновесие Нэша» с точки зрения динамики и приближая к условиям реальной экономической среды.

В серии работ второй половины 60-х гг. Р. Зельтон вывел модели «олигополистической игры» с ограниченным числом крупных фирм, в том числе так называемые модели «билатеральной олигополии», т. е. такой рыночной ситуации, при которой ограниченному числу крупных продавцов противостоит ограниченное число крупных покупателей.

Своими работами Р. Зельтен внес существенный вклад в становление и развитие экспериментальной экономики.

Работы:

«Политика цен производителей молочных продуктов в статистической теории». — Берлин, 1970.

«Модели стратегической рациональности». — 1988.

1993 год

Дуглас Норт (США) и Роберт Фогель (США)

«За создание нового направления в области истории экономики («Клиометрия»), т. е. использования экономической статистики при изучении истории экономического развития»

ДУГЛАС НОРТ. Д. Норт родился в 1920 г. в США. Окончил университет Беркли в Калифорнии, где в 1952 г. получил степень доктора. Работал в Вашингтоне и Хьюстоне, является профессором университета Вашингтона в Сент-Луисе. Д. Норт в течение длительного времени был членом Совета директоров Национального бюро экономических исследований, а с 1987 г. — член Американской Академии искусств и наук.

Помимо преподавательской и административной деятельности Д. Норт вел серьезные научные исследования. Он стоял у истоков современных исследований в области экономической истории. От большинства других историков Д. Норта отличали стремление к анализу реальных событий и попытки найти им объяснения в области экономики. С этой целью он использовал аналитический аппарат новой институциональной экономической теории.

С начала 50-х гг. Д. Норт провел ряд исследований экономического роста в рамках изучения экономической истории. Результаты этих исследований были обобщены в работе «Рост и благосостояние в американском прошлом: новая экономическая история» (1966).

В своем анализе экономического роста автор книги следовал теории «вторжения» экономики в другие отрасли социальной сферы. Он предпринял попытку применить экономические подходы к культуре, спорту, преступности, социальному обеспечению и т. д.

Д. Норт опубликовал ряд статей и книг, посвященных исследованию экономического роста в рамках новой экономической истории. Среди них особенно выделяется монография «Структура и изменения в экономической истории» (1981). В этой работе автор исследует историю экономики, развитие прав собственности, ограниченность ресурсов и другие глобальные экономические проблемы.

Д. Норт практически во всех своих работах применял институциональный подход. Широкое использование последнего оказалось необычайно плодотворным для исторических исследований — в качестве объяснения различных путей исторического развития экономических систем с точки зрения эффективности их институтов. Для экономической теории этот подход давал обширный эмпирический материал для приложения аналитических приемов институционализма.

Работы:

«Экономический рост Соединенных Штатов. 1790—1860». — Инглвуд, 1961.

«Рост и благосостояние в американском прошлом: новая экономическая история». — Инглвуд, 1966.

«Институциональные изменения и американский экономический рост» (совместно с Л. Дэвисом). — Кембридж, 1971.

«Подъем западного мира: новая экономическая история» (совместно с Р. Томасом). — Кембридж, 1973.

«Структура и изменения в экономической истории». — Нью-Йорк, 1981.

«Институты, экономический рост и свобода: историческое введение» //Свобода, демократия и экономическое благосостояние, 1988.

РОБЕРТ ФОГЕЛЬ. Американский экономист Р. Фогель родился в 1926 г. в Нью-Йорке. Образование получил в Корнельском и Колумбийском университетах. В 1963 г. получил степень доктора в университете Джона Гопкинса. Р. Фогель преподавал во многих американских университетах: Рочестера, Гарварда, Чикаго, профессором которого он является и сейчас. Кроме того, он — ведущий исследователь Национального бюро экономических исследований. Его исследовательская деятельность связана с экономикой, экономической историей, демографией и статистикой.

Уже в первых своих книгах по экономической истории Р. Фогель осуществляет пересмотр многих фундаментальных идей в американской истории, используя при этом математические и статистические методы, количественный анализ. Именно он вводит в научный оборот термин «новая экономическая история», предметом которой являются количественные оценки исторических явлений.

Научные исследования в рамках парадигмы, получившей название «клиометрика», исходят из положения о том, что прошлое содержит в себе гораздо больше информации, чем считает большинство историков. Получить эту информацию, по мнению Р. Фогеля, можно при помощи современных статистических и эконометрических методов. В исторических исследованиях под влиянием работ Р. Фогеля появились такие экономические термины, как «производственная функция», «факторный анализ», «ВНП» и «система национальных счетов».

В 1974 г. Р. Фогель вместе с С. Л. Энгерменом выпустил 2-томную монографию «Время испытаний». В этой работе авторы фактически перевернули существовавшие представления о реальном ходе американской истории и оказали сильное воздействие на взгляды экономических историков.

В последние годы Р. Фогель изучает проблемы истории домашнего хозяйства, используя такие показатели, как норма сбережений, трудовое участие, смертность, миграция населения. Он поставил цель определить влияние исторических традиций на состояние и роль домашних хозяйств в современной экономической среде.

Работы:

«Железные дороги и американский экономический рост: очерки по эконометрической истории». — Изд-во ун-та Джона Гопкинса, 1964.

«Новая экономическая история. Ее находки и метод» //Экономико-историческое ревю. 1966. Т. 19. Декабрь.

«Новая интерпретация американской экономической истории» (совместно с Л. Энгерменом — Нью-Йорк, 1974.

«Время испытаний» (совместно с Л. Энгерменом) — Бостон, 1974.

«Научная история и традиционная история» — 1982.

1992 год

Гэрри Беккер

«За распространение применения экономической теории на новые области бихевиоризма (поведения) и отношений между людьми»

Родился в 1931 г. Классическим трудом, определившим дальнейшие исследования воздействия экономических факторов на поведение человека, считается труд «Человеческий капитал» (1964). Его подход можно видеть на примере образования — каждый делает выбор: или хорошо оплачиваемая работа сейчас, но без перспектив роста заработка, так как нет образования, или работа с небольшим текущим доходом, но с будущим ростом заработка после учебы. Заработок содержит компенсацию за вложенный человеческий капитал, и чем последний качественнее, тем заработок будет выше. Образовательные инвестиции будут осуществляться до момента предельной стоимости доходов от образования и предельной стоимости издержек на него — «эти предельные издержки могут измеряться нормой процента, который нужно уплатить для финансирования дополнительных расходов. В зависимости от того, что экономически целесообразнее, принимается решение либо о продолжении образования, либо о его прекращении».

В другой своей книге «Трактат о семье» (1981) он представляет семью как небольшую фирму, где дети одновременно и потенциальная рабочая сила и потребительский товар. Применяя законы спроса и предложения, редкость, цены, альтернативные издержки и т. д., автор обосновывает решение родителей о числе детей. Стоимость времени матери по воспитанию детей на дому вычисляется исходя из заработка, который она получала до ухода с работы. Если детей приучить к труду как можно раньше, то затраты на воспитание снизятся.

Беккер широко раздвинул рамки традиционной неоклассической теории. «Экономический подход к человеческому поведению» — так определил он сам лейтмотив своих исследовательских усилий. Однако это далеко не марксизм с его «экономическим

фактором», ибо там речь идет о производстве, эксплуатации, классовой борьбе, а у Беккера — об объяснении обучения, браков, деторождения, политической деятельности, правовой системы и др. именно с позиций предельных величин, дохода — расхода, удовольствия — неудовольствия.

Беккер скорее из ученых для ученых, чем для широкой публики. Он из когорты чикагской школы. Это уже шестой лауреат среди сотрудников университета, где сам Беккер заведует кафедрой общественных наук и социологии. Сотрудничал и в ряде других учебных заведений. На русский язык книги Беккера не переводились.

Работы:

«Экономика дискриминации». — Чикаго, 1957.

«Теория распределения времени» // Экономический журнал. 1965. Т. 76.

«Преступление и наказание» // Политэкономический журнал. 1966. Т. 76. № 2.

«Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ». — Нью-Йорк, 1975.

«Экономический подход к человеческому поведению». — Чикаго, 1976.

«Трактат о семье». — Кембридж, 1984.

1991 год

Рональд Коуз

«За работы по проблемам трансакционных издержек и прав собственности»

Родился в 1910 г. Всемирную известность и признание Коузу принесли две статьи, опубликованные соответственно в 1937 г. — «Природа фирмы» и в 1961 г. — «Проблемы социальных издержек».

В первой статье он обращает внимание на то, что хозяйствование в рыночных условиях порождает специфический вид издержек. Он назвал их трансакционными (от слова трансакция — сделка). К ним относятся затраты на сбор информации о ценах, о предпочтениях потребителей и намерениях конкурентов, затраты на ведение переговоров, заключение и юридическое обеспечение сделок. В действительности отношение экономических агентов, отмечал Коуз, строятся на договорных началах, их расторжение и перезаключение стоит затрат. Когда все это начинают учитывать, ста-

новится понятной и само существование фирм. По признанию самого Коуза, разрабатываемые им идеи относятся к числу самоочевидных — любая форма социальной организации — рынок, фирма, государство — требуют немало издержек для своего создания и поддержания. А отсюда следует, что наиболее эффективны те инструменты, которые обходятся обществу дешевле, что искусство экономической политики есть не что иное, как отбор наименее дорогостоящих способов регулирования.

На протяжении многих лет Коуз изучал «государственные» монополии (связь, теле- и радиокоммуникации и т. п.) и выдвинул идею «радиовещательного рынка». Считалось, что без госвмешательства тут воцарится хаос, но Коуз предложил утвердить право частной собственности на радиочастоты и доказал, что тогда надобность госрегулирования отпадает, что удешевляет вещание.

В экономическое сознание уже прочно вошла «теорема Коуза» — правило регулирования так называемых внешних эффектов — шумов аэродрома, отравления реки сбросом неочищенных стоков (отрицательные экстерналии) или работой маяков, опылением садов пчелами и т. п. (положительные экстерналии). Надо эти «провалы рынка» исправлять госвмешательством, утверждал в свое время А. Пигу, что и стало составной частью «экономики благосостояния», одного из важных разделов неоклассической теории. Но Коуз пошел по другому пути — надо закрепить права собственности, чтобы кто-то владел данным ресурсом. Тогда и отношения по оптимальному распределению эффектов будут урегулированы между собственниками без участия государства. Участник, способный извлечь из обладания правом собственности наибольшую выгоду, может просто выкупить его у того, для кого оно (право) есть меньшая ценность. Если городские жители имеют право на чистый воздух, а фабрикант на его загрязнение — то по цепочке рыночных обменов (купить право загрязнять) стороны договорятся и о допустимых нормах, и о компенсациях. Так выявляется сам механизм «сотворения рынков» (Р. Капелюшников).

Интересно, что саму теорему Коуза, точнее ее строгую формулировку, а не идею, дал Дж. Стиглер («В условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки будут равны»). Идея получила широчайшее применение — от найма игроков в команды до антитрестовского законодательства и охраны окружающей среды.

Эти две идеи так повлияли на развитие теоретической мысли, что изменили научную картину мира, подтолкнули к «новой парадигме». Цитируемость Коуза (индикатор значимости идей) — все время нарастает.

Когда восьмидесятилетнему профессору из Чикаго вручали премию, то не многие вспомнили, о чем идет речь, — ведь всего-то две статьи. Но они и породили неоинституционализм, дали на-

мало новым разделам науки — трансакционной экономике и экономике права. Кстати, для советских экономистов это были наиболее неизвестные продвижения западных коллег.

Коуз — англичанин, окончил Лондонскую школу экономики (где преподавал Кейнс), а в 1951 г. после защиты докторской диссертации переехал в США и с 1964 г. он — в Чикаго. Основал и был главным редактором журнала «Экономика и право». С 1979 г. — в отставке (на пенсии).

Работы:

«Природа фирмы» //Экономика. N. S. 1937. Т. 4.

«Проблемы социальных издержек» //Право и экономика. 1960. Т. 3. Октябрь.

1990 год

Гарри Марковиц, Уильям Шарп, Мертон Миллер

«За работы по теории финансовой экономики»

ГАРРИ МАРКОВИЦ. Американский экономист Г. Марковиц родился в 1927 г. в Чикаго. После окончания Чикагского университета в 1950 г. Марковиц работал в комиссии Коулза при Чикагском университете. Именно тогда он начал заниматься концепцией так называемого «портфеля ценных бумаг». Его магистерская диссертация (1950) посвящена изучению возможности применения математических методов к анализу фондовых рынков.

Почти четверть века Марковиц проработал в различных фирмах и корпорациях: 1952—1960, 1961—1963 гг. — исследователь в Rand Corp; 1963—1968 гг. — технический директор консолидированных аналитических центров; 1974—1983 гг. — руководитель исследовательской группы в «IBM». Он был также профессором Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе, а с 1982 г. — профессором финансов Городского университета Нью-Йорка.

Г. Марковиц внес фундаментальный вклад в решение проблемы финансовых рынков, разработав наиболее эффективную теорию оптимального «портфельного выбора». Эта теория стала широко использоваться теоретиками и практиками для определения наиболее выгодного помещения ценностей (капиталов, сбережений и т. п.) при уменьшении степени риска. Многие проблемы финансового рынка нашли отражение в созданной им теории «выбора рационального портфеля инвестиций», которая до сих пор не

утратила своей научной ценности и практической значимости. Модель, разработанная на ее основе, предполагает, что в принятии решений относительно ценных бумаг субъекты финансового рынка руководствуются уровнем ожидаемого дохода и степенью риска. Работы Марковица в теории выбора портфеля создали финансовый микроэкономический анализ и открыли путь множеству новых исследований в экономическом анализе и финансах.

Работы:

«Выбор портфеля» // Финансовый журнал. 1952. Март.

«Портфельный выбор». — 1959.

«Портфельный выбор и эффективная диверсификация капиталовложений». — 1970.

МЕРТОН МИЛЛЕР. Американский экономист М. Миллер родился в 1923 г. в г. Бостоне, штат Массачусетс. В 1943 г. он окончил экономический факультет Гарвардского университета. Степень доктора получил в 1952 г. в университете Джона Гопкинса. Преподавал в Лондонской школе экономики (1952) и университете Карнеги—Меллона. С 1961 г. М. Миллер — профессор банковского дела и финансов Высшей школы бизнеса Чикагского университета.

М. Миллер совместно с Ф. Модильяни внес большой вклад в исследование финансовых рынков ценных бумаг, разработав теорию финансирования корпораций и стоимостной оценки компаний на рынке. Эта теория объясняет связи или причины ее отсутствия между структурой финансовых активов предприятия и политикой дивидендов, с одной стороны, и рыночной оценочной стоимостью предприятия — с другой. Совместная работа М. Миллера и Ф. Модильяни началась с 1958 г. с написаия статьи по теории структуры капитала, в которой они изложили основы того, что в последующем получило название «теоремы Миллера—Модильяни». Теорема показывала, что стоимость предприятия не зависит от структуры его капитала, а определяется его способностью к генерированию будущих доходов. М. Миллер и Ф. Модильяни доказали, что политика в области распределения прибыли не является определяющей в изменении стоимости предприятия. Главным фактором в политике дивидендов создатели теоремы назвали общее финансовое состояние предприятия и его способность приносить доход.

В своей теории М. Миллер показал также, какое влияние оказывает система налогов на взаимосвязь между структурой капитала предприятия и его рыночной стоимостью и рыночной ценой его акции.

В начале 80-х гг. область научных интересов М. Миллера смещается от финансовых корпораций к изучению экономических проблем и вопросов регулирования сферы финансовых услуг.

Работы:

«Стоимость капитала, финансирование корпораций и теория инвестиций» (совместно с Ф. Модильяни) //Американский экономический обзор. 1948. Июнь. 48.

«Теория финансов» (совместно с Э. Фамой). — 1972.

«Деньги и налоги» (совместно с Ф. Модильяни). — 1977.

«Макроэкономика: неоклассическое введение» (совместно с С. Аптоном). — 1986.

УИЛЬЯМ ШАРП. Родился в г. Бостоне, штат Массачусетс, в 1934 г. Окончил Калифорнийский университет в Лос-Анджелесе. В 1961 г. У. Шарп защитил докторскую диссертацию. Преподавал в университете штата Вашингтон, в Калифорнийском и Стенфордском университетах.

В 1964 г. У Шарп публикует статью, в которой излагает основы модели ценообразования на капитальные активы. Модель описывает формирование цен финансовых активов в зависимости от ожидаемой доходности и уровня риска. В своей модели У. Шарп приходит к выводу, что в современной экономике активному экономическому субъекту необходимо вырабатывать свою собственную стратегию и тактитку, особенно на финансовых рынках — рынках капиталов и ценных бумаг.

У. Шарп совместно с Линтнером предложил получившую широкую известность модель ценообразования на рынке капиталов и ценных бумаг. В этой концепции обосновывается зависимость между рисковыми и устойчивыми курсами ценных бумаг на финансовых рынках.

Среди других работ У. Шарпа следует отметить его исследования вопросов, связанных с равновесием на рынках капиталов, ценообразованием на опционы, децентрализацией управления инвестициями и др.

Работы:

«Ценообразование на финансовых рынках: теория рыночного равновесия в условиях риска». — 1964.

«Портфельная теория и рынки капиталов». — 1970.

«Капиталовложения». — 1978.

«Основы инвестиций». — 1989.

Трюгве Хаавельмо

«За развитие эконометрического анализа»

Известный норвежский экономист Т. Хаавельмо родился в 1911 г. в Норвегии. В 1933 г. закончил Норвежский университет в Осло. В годы войны работал в норвежском представительстве в США, а затем, после непродолжительного пребывания в Чикагском университете, вернулся в Норвегию (1947). Через год он становится профессором экономики университета Осло и в дальнейшем ведет активную научно-исследовательскую и преподавательскую работу.

Большая часть научных работ Хаавельмо связана с эконометрикой. Его экономико-статистические модели предсказывают возможное развитие национальных экономик и более точно формулируют государственную экономическую политику. Это позволило предсказать с определенной степенью вероятности, как изменения в одной области экономики могут отразиться на других областях, т. е. в области экономического прогнозирования разработать теорию вероятности, представленную в экономических терминах. В своей Нобелевской лекции «Эконометрика и государства всеобщего благосостояния» Хаавельмо отметил, что эконометрика — не сухая теория, а важный практический инструмент.

В своей книге «Исследования теории экономической эволюции» Хаавельмо применил свой метод исследования для изучения глобального экономического неравенства. Широко известной эта книга стала благодаря реальному проявлению моделей Хаавельмо в гипотезах о росте населения, уровне образования, международной борьбе за перераспределение доходов.

В 1960 г. издается следующая работа Хаавельмо «Исследования теории инвестиций», в которой анализируются микроэкономические основы спроса на инвестиции и теория капитала.

Из макроэкономических исследований Хаавельмо заслуживает особого внимания его анализ бюджетного мультипликатора (1945). Он проанализировал эффект, вызванный одновременным увеличением государственных расходов и ростом налогов в условиях неполной занятости.

Хаавельмо был талантливым преподавателем, несколько поколений норвежских экономистов слушали его лекции по экономической теории.

Работы:

«Статистические вовлечения системы одновременных уравнений» // Эконометрика. 1943. Январь. 11.

«Вероятностный подход в эконометрике» // Дополнения к Эконометрике. 1944. Июль. 12.

«Исследования теории экономической эволюции». — Амстердам: Северная Голландия, 1954.

«Исследования теории инвестиций». — Чикаго: Изд-во Чикагского ун-та, 1960.

1988 год

Морис Аллэ

«За вклад в теорию рынков и работы по эффективному использованию материальных ресурсов»

Известный французский экономист М. Аллэ родился в 1911 г. в Париже. Образование получил в Парижской Высшей национальной горной школе. Став главным инженером министерства горной промышленности, М. Аллэ по роду своей деятельности часто сталкивался с экономическими проблемами. С 1941 г. параллельно с административной он начал научную работу, а с 1944 — педагогическую деятельность. М. Аллэ читал лекции по общей экономике в Высшей национальной горной школе, а позже по теоретической экономике — в Институте статистики Парижского университета.

Уже в своих первых работах М. Аллэ предложил новую модель функционирования хозяйственной системы, выдвинул концепцию «экономики рынков» для различных товаров. В своей модели и концепции «экономики рынков», которую Аллэ постоянно развивал и совершенствовал, он дал новое видение «динамики хозяйственной системы». Она оказалась более приближенной к реальному функционированию современной экономики с учетом действия НТП, порождающего все новые и новые рынки.

Более пятнадцати лет Аллэ занимался вопросами теории капитала и роста, а результатом этих исследований стали фундаментальные исследования в неоклассической теории роста, в том числе так называемое «золотое правило» накопления. Много работ Аллэ посвящено теории выбора в условиях риска. Свой анализ он строил на основе использования данных психологических тестов, что было абсолютно новым подходом в то время. Также впервые Аллэ применил свою теорию поведения в условиях неопределенности к модели общего равновесия и показал, что конкурентное распределение рисков ведет к оптимальному распределению ресурсов.

Аллэ проявил себя в самых различных отраслях экономической науки, как теоретической , так и прикладной. Широко известны его

труды по теории денежного обращения и кредита, монетарной политике, распределению дохода и налогообложению и т. д. в целях достижения максимальной эффективности экономики в сочетании с соблюдением социальной справедливости.

Работы:

«Подтверждение количественной теории денег» // Американский экономический обзор. 1966. Декабрь. 56.

«Рост и инфляция» // Деньги, кредит и банковское дело. 1969. Август. 1.

«Так называемый «парадокс Аллэ» и рациональные решения в условиях неопределенности».

«Гипотеза ожидаемой выгоды и «парадокс Аллэ». — 1979.

«Автопортреты: одна жизнь, один труд». — 1989.

1987 год

Роберт Солоу

«За фундаментальные исследования в области теории экономического роста и анализ роли научно-технического прогресса в развитии экономики»

Р. Солоу родился в 1924 г. в Нью-Йорке. Он окончил Гарвардский университет, где под руководством В. Леонтьева занимался новыми направлениями экономической науки. Для более интенсивного изучения экономики Солоу поступает на последний курс Колумбийского университета, где одновременно работает над докторской диссертацией, которая была посвящена моделям распределения заработной платы и получила впоследствии приз Гарвардского университета. После окончания Колумбийского университета Солоу преподает статистику и эконометрику в Массачусетском технологическом институте и одновременно занимается серьезными научными исследованиями.

В своей научной работе Солоу основное внимание уделял теории экономического роста. Он разработал математическую модель, в которой отразил роль различных факторов производства в экономическом развитии общества. Солоу ввел в свою модель экономического роста так называемую «агрегативную производственную функцию», отражающую зависимость между валовым национальным продуктом, объемом производственных фондов и трудовых ресурсов. «Модель Солоу» позднее стала широко ис-

пользоваться для анализа различных аспектов экономического роста.

Основной задачей Солоу считал выявление таких факторов производства, которые ведут к ускорению технического прогресса, повышению эффективности производства и, в конечном счете, к интенсивному экономическому развитию. В своей модели он пришел к выводу о том, что в долгосрочном периоде основным фактором экономического роста является развитие техники и технологии. В экономической науке в результате исследований Солоу сложилось новое направление, получившее название «неоклассическая теория экономической роли научно-технического прогресса».

Работы:

«Вклад в теорию экономического роста» // Экономический журнал. 1956. Февраль.

«Техническое изменение и агрегативная производственная функция» // Экономический и статистический обзор. 1957. Август.

«Линейное программирование и экономический анализ» (совместно с П. Самуэльсоном и Р. Дорфманом). — 1958.

«Инвестирование и технический прогресс» // Математические методы в социальных науках. — Изд-во Стенфордского ун-та, 1960.

1986 год

Джеймс Бьюкенен

«За развитие теории общественного выбора и метода принятия экономических и политических решений»

Дж. Бьюкенен родился в 1919 г. в г. Мерфрисборо, штат Теннеси, США. Экономическое образование получил в университете штата Теннеси и в Чикагском университете, где защитил в 1948 г. докторскую диссертацию. Бьюкенен преподавал в различных американских университетах: университете Флориды, Виргинском университете и др.

Бьюкенен получил международное признание за свои исследования в области теории общественного выбора. Согласно разработанной им теории, поведение индивидуумов в политической сфере всегда связано с экономическими результатами, т. е. с теми ролями, которые они играют в экономике (покупатели и продавцы, предприниматели и рабочие и т. д.). Целью анализа Бьюкене-

на являлось исследование способности частных лиц принимать рациональные решения, ведущие к общей экономической выгоде и одновременно влияющие на политический облик общества. В его теории общественного выбора исследуется, как борьба политиков за голоса избирателей приводит к усилению государственного вмешательства в экономику.

Дж. Бьюкенен — автор многих известных работ по общественным финансам, вопросам регулирования цен. По его мнению, правительственный контроль над ценами и производством допустим лишь в исключительных случаях. Но когда существует необходимость поддержки свободного предпринимательства и конкуренции, такое вмешательство возможно и даже полезно. Бьюкенен считал, что кейнсианская модель нарушила равновесие политических и экономических интересов и привела к тому, что политические факторы стали доминировать в бюджетной политике государства в ущерб экономическим. В целом же в его работах последовательно обосновывается тезис о том, что масштабы экономического вмешательства государства, основанного на демократических принципах, нуждаются в конституционно закрепленных правилах, запрещающих образование дефицитного бюджета или ограничивающих его размеры.

Работы:

«Налоговая теория и политическая экономия». — Изд-во университета Северной Каролины, 1960.

«Исчисление согласия: логические основания конституционной демократии» (совместно с Г. Туллоком). — Изд-во Мичиганского университета, 1962.

«Границы свободы». — Изд-во Чикагского ун-та, 1975.

«Демократия в дефиците» (совместно с Р. Вагнером). — Академическая пресса, 1977.

«Сила налога» (совместно с Дж. Бреннаном). — Изд-во Кембриджского ун-та, 1980.

«Причина правил» (совместно с Дж. Бреннаном). — Изд-во Кембриджского ун-та, 1985.

«Свобода, рынок и государство: политическая экономия в 80-х годах». — 1985.

«Политическая экономия государства всеобщего благосостояния». — 1988.

1985 год

Франко Модильяни

«За разработку основ теории сбережений и исследования динамики накоплений и финансовых рынков»

Франко Модильяни — американский экономист итальянского происхождения, родился в 1918 г. в Риме. В 1939 г. окончил Римский университет со степенью доктора права. Докторскую диссертацию по экономике «Предпочтение ликвидности и теория процента и денег» защитил в Нью-Йоркской школе социальных исследований в 1942 г., где впоследствии занимался преподавательской и научной деятельностью. Модильяни преподавал в различных университетах США: Колумбийском, Иллинойском, университете Карнеги, Северо-Западном. С 1962 г., будучи профессором Массачусетского технологического института, он продолжил ранее начатые исследования по макроэкономике, в том числе теории денежных циклов. В своей исследовательской работе Модильяни стремился соединить кейнсианскую экономическую теорию с неоклассической. Но в целом он больше был склонен к современной версии кейнсианства, стремясь проанализировать воздействие, оказываемое деньгами на экономическую активность.

Разрабатывая дальше «потребительскую функцию» Дж. Кейнса, Модильяни предложил гипотезу «жизненного цикла», которая впоследствии была названа его именем. Основной целью этой гипотезы было стремление объяснить закономерности образования личных сбережений. Главной причиной накоплений Модильяни считал желание каждого человека обеспечить себя в старости. В модели идеального жизненного цикла сбережений активы исчерпываются одновременно с окончанием жизни их владельца. На этом простом утверждении фактически основывается современная теория сбережений. Модильяни использовал ее для объяснения связи между нормой сбережений, темпами экономического роста и темпами роста населения.

Основное внимание Модильяни уделял исследованию финансовых рынков. В 1958 г. совместно с М. Миллером (нобелевский лауреат 1990 г.) он сформулировал теорему, которая впоследствии стала широко известна как «теорема Модильяни—Миллера». Она основывается на предположении о существовании современных рынков капитала и разделяет инвестиционные и финансовые решения фирмы. Теорема Модильяни—Миллера, первоначально отвергавшаяся многими, сейчас является общепризнанной и служит фундаментальной основой финансирования корпораций и их поведения на финансовых рынках. Под влиянием идей Модильяни

в 60—70-х гг. сложилась школа «рациональных ожиданий» в макроэкономике.

Работы:

«Национальные доходы и интернациональная торговля» (совместно с Х. Нейззером). — 1953.

«Стоимость капитала, финансирование корпораций и теория инвестиций» (совместно с М. Миллером). — 1958.

«Гипотеза поведения в течение жизненного цикла в отношении сбережений». — 1960.

«Собрание сочинений Франко Модильяни в 3 томах». — Кембридж, 1980.

1984 год

Ричард Стоун

«За фундаментальный вклад в создание системы национальных счетов»

Родился в 1913 г. в Лондоне. После окончания Кембриджского университета в 1935 г. выпускал экономический журнал, составляя для него ежемесячные отчеты о состоянии экономики. Затем по заданию британского правительства занимался расчетом различных экономических показателей и созданием их систем. С 1945 г. он работает в Кембридже, сначала деканом, а с 1955 г. — профессором финансов и бухгалтерского учета. В 1955 г. его избирают президентом Эконометрического общества и Международного статистического института.

Р. Стоун — создатель современной системы национальных счетов. Существует целая система национальных счетов, среди которых наиболее известны в мире норвежская и английская, разработанная Р. Стоуном. Национальные счета в его системе представлены в матричной форме. В отличие от своих предшественников, Р. Стоун впервые применил на макроуровне бухгалтерский принцип двойной записи. В «общественных матрицах» Р. Стоуна национальный продукт, потребление, торговый баланс и т. п. сгруппированы таким образом, что вырисовывается полноценная структура экономики и процессы ее функционирования. Новаторским было и включение им в национальные счета системы финансовых балансов. Такой подход позволил осуществлять сравнительный анализ результатов хозяйственной деятельности в разных секторах экономики внутри страны и в разных странах.

В книге «Метод «затраты-выпуск» и национальные счета» (1961) и в других работах Р. Стоун, продолжая развивать свою теорию,

определил источники увеличения национального дохода, его распределение и использование в различных отраслях экономики. В результате проведенного анализа он приходит к выводу, что для обеспечения благосостояния населения более важную роль играет увеличение объема национального дохода, а не его распределения.

В области эконометрики «классикой» стала работа Стоуна «Измерение потребительских предпочтений и затрат в Великобритании. 1920—1938 гг.» (1954).

Р. Стоун анализирует 2 типа потребления (продовольственное и непродовольственное) и проводит подсчет потребительских затрат по 10 основным товарным группам. При этом указывается, что треть расходов приходится на продовольственные товары.

Большое внимание в своих исследованиях он уделял политике сбережений и измерению спроса на товары длительного пользования, теории ценовых индексов и методам определения ошибок в системе национальных счетов.

Работы:

«Количество и ценовые индексы в национальных счетах». — Париж, 1956.

«Математика в социальных науках и другие очерки». — Лондон, 1966.

«Демографический подсчет и построение моделей» — Париж, 1971.

«Национальный доход и расходы». — Лондон, 1977.

«Метод «затраты-выпуск» и национальные счета» / Пер. с англ. — М.: Статистика, 1966.

1983 год

Джерард Дебре

«За вклад в разработку теории общего равновесия и введение новых методов анализа в экономическую теорию»

Франко-американский экономист и математик Дж. Дебре родился в 1921 г. в г. Кале (Франция). В 1946 г. окончил Парижский университет по специальности математика. Заинтересовавшись изучением экономической науки, Дж. Дебре проходит стажировку по экономике в Австрии, США и в нескольких скандинавских университетах. В 1962 г. он становится профессором экономики Калифорнийского университета.

Основной темой научных исследований Дж. Дебре была теория общего равновесия. В этой широкомасштабной теории он особенно выделял проблему ценового равновесия в свободной рыночной экономике и действия потребителей и производителей в условиях этого равновесия. Исходным пунктом теории Дж. Дебре было изучение спроса, связанное с анализом ценообразования и рационального использования ресурсов.

В 1959 г. Дж. Дебре выпустил свою главную книгу «Теория стоимости: аксиоматический анализ экономического равновесия». В ней он рассматривает различные варианты решений, при которых может осуществиться общее равновесие. В книге Дж. Дебре осуществил подход к равновесию как к динамическому состоянию. Однако наличие равновесия, по мнению автора, не является еще достаточным условием оптимальности экономики. В своей теории Дж. Дебре сформулировал условия, при которых действие ценового механизма в сочетании с желанием потребителей ведет к эффективному использованию ресурсов. Он также проанализировал и нормативные характеристики общего равновесия. Теория равновесия, благодаря усилиям Дж. Дебре, начала превращаться в науку о рациональной хозяйственной деятельности, получив необходимый аппарат для анализа проблем оптимального использования ресурсов, базирующийся на использовании предельных величин.

Развивая теорию общего равновесия, Дж. Дебре создал новые методы его экономического анализа, широко применяемые экономистами и сегодня.

Ряд работ Дж. Дебре посвятил и теории потребления. В них он изучал различные типы функции полезности. В целом его работы — это фундаментальная основа для микроэкономики. Они являют собой «классику» современной экономической науки и по изложению, и по элегантности использования методов.

Работы:

«Теория стоимости: аксиоматический анализ экономического равновесия». — Нью-Хейвен, 1959.

«Теорема рыночного равновесия профессора Дебре: Разоблачительная нота». — Западный Лафаетт, 1973.

«Математическая экономика: двадцать страниц Джерарда Дебре». — Кембридж, 1983.

1982 год

Джордж Стиглер

«За исследование промышленных структур, функционирования рынков, а также причин и последствий государственного регулирования»

Американский экономист Дж. Стиглер родился в 1911 г. в штате Вашингтон. Окончил Вашингтонский университет в 1931 г. В 1938 г. за работу по истории неоклассических теорий производства и распределения ему была присвоена степень доктора экономики. Дж. Стиглер преподавал в различных американских университетах: Чикагском и Колумбийском университетах, университетах Айовы и Миннесоты, университете Брауна.

Круг научных интересов Дж. Стиглера был весьма разносторонним. Но наиболее фундаментальные исследования он осуществил в области анализа промышленных структур и рынков. Начиная с 50-х гг. Дж. Стиглер разрабатывает теорию промышленной организации с ее неотъемлемыми элементами — «принципом выживаемости» и «минимальным масштабом эффективности» малых фирм. В работах «Разделение труда ограничивается размерами рынка» (1951) и «Экономия на масштабах производства» (1958) он определил условия сохранения малой фирмы в конкурентной отрасли производства и дал определение понятия «выживаемости». «Выживаемость — это минимальная величина фирмы с точки зрения объемов производства и количества занятых, необходимая для ее сохранения в условиях изменения технологий и ситуации на рынке». Учет «принципа выживаемости» Дж. Стиглер прочно вошел в практическую деятельность промышленных предприятий США.

В 60-е и 70-е гг. Дж. Стиглер, продолжая развивать теорию промышленных организаций, рассматривает теории олигополии. В книге «Теория олигополии» (1964) он утверждает, что заключение тайных соглашений между картелями в условиях свободного рынка не приводит к успеху, так как сговор производителей внутренне неустойчив. В другой работе «Поведение промышленных цен» (1968) Дж. Стиглер доказывает, что кажущаяся стабильность цен на неконкурентных рынках является фикцией.

Другая серьезная проблема, которой занимался Дж. Стиглер, — это государственное регулирование экономики. Он утверждает, что любое регулирование экономических отношений представляет собой лишь защиту одной группы промышленных предприятий от конкуренции со стороны другой. Он развивает идеи о смягчении государственного регулирования или даже полного отказа от него в работах «Граждане и государство: очерки о регулировании»

(1975) и «Приятные и болевые ощущения современного капитализма» (1982). Многие идеи Дж. Стиглера были практически воплощены в деятельности администраций Дж. Картера и Р. Рейгана. Дж. Стиглер широко известен в экономических кругах и как историк экономической мысли. Диапазон его исследований — от Д. Рикардо до Дж. Гэлбрейта. Кроме того, он автор одного из самых популярных на Западе учебников по микроэкономике — «Теории цены» (1974).

Работы:

«Теория производства и распределения». — Нью-Йорк, 1941.

«Теория цены». — Нью-Йорк, 1942.

«Пять лекций по экономическим проблемам». — Нью-Йорк, 1949.

«Теория олигополии». — 1964.

«Поведение промышленных цен» (совместно с Дж. Киндалом). — 1968.

«Граждане и государство: очерки о регулировании». — Чикаго, 1975.

«Приятные и болевые ощущения современного капитализма». — 1982.

«Организация промышленности». — Чикаго, 1983.

1981 год

Джеймс Тобин

«За анализ состояния финансовых рынков и их влияния на принятие решений в области производства, занятости и цен»

Американский экономист Дж. Тобин родился в 1918 г. в штате Иллинойс. Окончил экономический факультет Гарвардского университета. Преподавал в Гарвардском и Йельском университетах.

В 1953 г. он опубликовал работу «Изучение полной занятости и инфляции». Дж. Тобин ставит цель дать более строгую основу кейнсианской теории, а также детально разработать макроэкономическую и денежную теории.

В 1966 г. Дж. Тобин выпустил работу «Национальная экономическая политика», в которой он разработал теорию выбора и «портфельных инвестиций». Теория «портфеля» Дж. Тобина отвечает на важный экономический вопрос: чем руководствуются субъекты, приобретая различные активы или беря деньги в долг. Имея ярко выраженное макроэкономическое значение, эта теория стала основой прикладной экономической дисциплины — финансового управления фирмой.

Модель «портфельных инвестиций», разработанная Дж. Тобином, объединяла множество ценных бумаг и, в отличие от всех предшествующих ей теорий, давала больше возможностей для изучения влияния фискальной политики на экономическую среду.

Развивая теорию Дж. Кейнса, Дж. Тобин распространил его краткосрочный макроэкономический анализ на модели долговременного роста. При этом он выступил с резкой критикой монетаристских рекомендаций М. Фридмена, которая изложена в его статьях «Так ли уж мертв Кейнс?» (1977), «Монетарная контрреволюция сегодня» (1981).

Продолжая кейнсианскую традицию в экономическом исследовании, Дж. Тобин проанализировал социальные последствия экономических процессов. Из «двух бед» — безработицы и инфляции — он предпочитал инфляцию. Выгоды, которые несет расширение занятости в обществе, по мнению Дж. Тобина, компенсируют потери, приносимые экономике инфляцией. Он выступал с обоснованием необходимости применения «политики доходов», как средства решения этих экономических проблем.

В своих работах Дж. Тобин выступал за активное применение государством фискальной и денежной политики. В области денежной политики он не соглашался с монетаристом М. Фридменом, который обосновывал необходимость воздействия на рост количественных изменений денежной массы. Дж. Тобин основное внимание уделял качественным характеристикам этого процесса, т. е. анализу структуры денежной массы и ее изменению во времени. Одной из наиболее значительных работ Дж. Тобина является его «Очерки по экономике» в 3-х томах (т. 1 — 1972, т. 2 — 1975, т. 3 — 1982). В них рассматривается взаимосвязь безработицы и инфляции на макроуровне в современной экономике и предлагаются практические рекомендации для эффективной экономической политики государства.

Другой важной работой Дж. Тобина является книга «Политика процветания. Очерки с точки зрения кейнсианца» (1987). В этой работе он выступил с критикой экономической и финансовой политики Р. Рейгана и вскрыл сущность «рейганомики», назвав ее «консервативной контрреволюцией в экономической политике»

Работы:

«Национальная экономическая политика». — Нью-Хейвен, 1966.

«Очерки по экономике. Том 1. Макроэкономика». — Чикаго, 1972.

«Новая экономика: взгляд через десятилетие». — Принстон, 1972.

«Очерки по экономике. Том 2. Потребление и эконометрика». — Нью-Йорк, 1975.

«Очерки по экономике. Том 3. Теория и политика». — Кембридж, 1982.

«Политика процветания. Очерки с точки зрения кейнсианца». — 1987.

1980 год

Лоуренс Клейн

«За работы по созданию эконометрических моделей и применение их к анализу экономической политики и циклических колебаний»

Американский экономист Л. Клейн родился в 1920 г. в г. Омаха (штат Небраска). Окончил Калифорнийский университет в 1942 г., а степень доктора экономики получил через 2 года в Массачусетском технологическом институте. География мест, где работал Л. Клейн, достаточно обширна: Чикагский университет, Национальное бюро экономических исследований, Мичиганский университет, Оксфорд, Пенсильванский университет.

В 1947 г. Л. Клейн публикует книгу «Кейнсианская революция», в которой дает математическую версию идей Дж. Кейнса. В этой работе он выстроил целый ряд уравнений, с помощью которых можно было рассчитать будущий объем производства в народном хозяйстве страны. В результате своих исследований Л. Клейн стал признанным специалистом в области построения макроэкономических моделей. С помощью этих моделей, которые основываются на современном статистическом анализе, можно получить прогноз колебаний конъюнктуры рынка, потребления и ВНП, а также возможных инвестиций и экспорта. Л. Клейн разработал также и комплекс требований, которые должны предъявляться к статистическим данным и технике исследования, используемых в макромоделях.

Созданная Л. Клейном модель опровергла распространенное убеждение о том, что экономику США после второй мировой войны ожидает глубочайший кризис. Развитие экономики США подтвердило прогнозы ученого.

Л. Клейн был пионером практического применения своих моделей. С 60-х гг. он начал составлять и продавать свои эконометрические модели корпорациям, государствам и международным организациям. Его коммерческая деятельность в этом направлении впервые создала так называемый «рынок моделей», что явилось к тому же весьма прибыльным делом. В это время и позднее он публикует более 20 работ по экономической теории и эконометрике.

В наши дни модели Л. Клейна широко используются не только научными учреждениями, но также государственными органами и частными компаниями, а методы их построения, разработанные им, преподаются в университетах всего мира.

Работы:

«Кейнсианская революция». — Нью-Йорк, 1947.

«Экономическая неустойчивость в Соединенных Штатах. 1921—1941». — Нью-Йорк, 1950.

«Учебник по эконометрике». — 1953.

«Эконометрическая модель США. 1929—1952» (совместно с А. Голдбергом). — Амстердам, 1955.

«Введение в эконометрику». — 1962.

«Экономическая теория и эконометрика». — Филадельфия, 1985.

1979 год

Уильям Льюис и Теодор Шульц

«За новаторские исследования процессов экономического развития, в особенности развивающихся стран»

УИЛЬЯМ ЛЬЮИС. Английский экономист У. Льюис родился в 1915 г. на острове Санта-Лусия. В 1937 г. окончил Лондонскую школу экономики, затем посвятил себя научной и преподавательской деятельности. Докторскую степень получил в 1940 г. В 50-е гг. работал в ООН и одновременно был вице-президентом университета Вест-Индии.

Сферой научных интересов У. Льюиса было изучение экономики развивающихся стран и их торгово-экономических отношений с промышленно развитыми странами. В получившей широкую известность работе «Экономическое развитие и неограниченное предложение труда» (1954) он разработал свою модель роста для развивающейся страны. Разделив ее экономическое хозяйство на два сектора — аграрный и промышленный, — У. Льюис пришел к однозначному выводу, что страны «третьего мира» могут увеличить свой доход, развивая аграрный сектор народного хозяйства. В своих работах он также высказывался за финансирование промышленных капиталовложений и инвестиции в народное образование как вклад в возрастание «человеческого капитала» в развивающихся странах, для которых типичным было наличие неквалифицированной рабочей силы.

Новаторской оказалась теория У. Льюиса, связанная с экономикой промышленности. Ей он посвятил ряд работ: «Труд в Вест-Индии» (1939), «Монополия в британской промышленности» (1945), «Принципы экономического планирования» (1949) и др. В

этих исследованиях он пришел к важному выводу о том, что предприниматели в практической деятельности не используют понятие «предельные издержки», более того, не знают, что оно означает.

У. Льюис применял свои модели и к экономической истории. К типу историко-статистических относится его труд «Экономический рост и экономическая неустойчивость» (1978).

Работы:

«Экономический обзор 1919—1939 гг.». — Лондон, 1949.

«Накладные расходы». — Лондон, 1949.

«Принципы экономического планирования». — Лондон, 1949.

«Экономическое развитие с неограниченным предложением труда» // Журнал Манчестерской школы. 1954. 22. Май.

«Теория экономического роста». — Лондон, 1955.

«Аспекты тропической торговли 1883—1913». — Стокгольм, 1969.

«Экономический рост и экономическая неустойчивость 1870—1913». — Лондон, 1978.

ТЕОДОР ШУЛЬЦ. Родился в Южной Дакоте (США) в 1902 г. Окончил университет Висконсина и в 1930 г. получил степень доктора экономики. По окончании университета Т. Шульц преподавал экономику сельского хозяйства в Государственном колледже Айовы, занимал должность профессора Чикагского университета.

Основными из многочисленных тем научных исследований Т. Шульца были проблемы экономики сельского хозяйства, экономика образования и демография. Еще в 1945 г. он издает книгу «Сельское хозяйство в нестабильной экономике», где выступает против хищнического использования земли, которое приводит в конце концов к отрицательным последствиям для аграрной экономики. В 1964 г., продолжая исследования аграрного сектора, Т. Шульц выпускает книгу «Преобразование традиционного сельского хозяйства» и становится фактически основателем новой отрасли в современной экономической теории.

Т. Шульц — пионер исследований «человеческого капитала». В условиях НТР он доказывал необходимость пересмотра оценки труда и роли образования в создании капитала. В книгах «Инвестиции в человеческий капитал: роль образования и научных исследований» (1971) и «Инвестиции в людей: экономика качества населения» (1981) он показал, что общий образовательный уровень в стране предопределяет способность людей использовать информацию и передовую технологию для экономического развития. В отличие от большинства экономистов Т. Шульц считал «человеческий капитал» решающим фактором развития, особенно для стран

«третьего мира». В 1960 г. он провел оценки стоимости рабочей силы, включая расходы на образование. Он пришел к выводу, что наиболее важный экономический ресурс в обществе — это образование, здоровье нации и способности людей.

Доказывая, что в экономике США доход от «человеческого капитала» больше, чем от капитала физического, Т. Шульц призывал развивающиеся страны делать крупные инвестиции в образование и здравоохранение. Развитие этих сфер, по его мнению, более важно, чем просто наращивание объемов промышленного строительства.

Теория «человеческого капитала», разработанная Т. Шульцом, переориентировала экономическую науку на исследования проблем создания качества рабочей силы, проблем занятости трудовых ресурсов.

Работы:

«Экономическая ценность образования». — Нью-Йорк, 1963.

«Преобразование традиционного сельского хозяйства». — Нью-Хейвен, 1964.

«Экономический рост и сельское хозяйство». — Нью-Йорк, 1968.

«Инвестиции в человеческий капитал: Роль образования и научных исследований». — Нью-Йорк, 1971.

1978 год

Герберт Саймон

«За исследование процессов принятия решений в экономических организациях»

Г. Саймон родился в 1916 г. в Милуоки (штет Висконсин, США). Получил образование в Чикагском университете, а в 1943 г. стал доктором наук. Научная и педагогическая деятельность Г. Саймона связана с Иллинойским технологическим институтом и университетом Карнеги-Меллона.

Г. Саймон стал известным в мировых ученых кругах в связи с разработками в трех основных разделах экономической науки: теории принятия решений в организациях, теории управления и эвристического программирования.

В 1947 г. Г. Саймон опубликовал одну из первых своих работ — «Административное поведение», тема которой стала доминирующей в его научно-исследовательской деятельности на многие

годы. Г. Саймон первым из экономистов включил психологические факторы в теорию принятия решений, показал, что они принимаются коллективно, в то время как способности каждого из членов фирмы различны и зависят от личностных устремлений и мотивов деятельности. Свою организационную деятельность фирма должна строить с учетом этих факторов. По мнению Г. Саймона, истинная цель фирмы не в максимизации прибыли, а в нахождении оптимальных, приемлемых для всех ее членов решений.

В книгах «Модели человека» (1957), «Организация» (1958) и других Г. Саймон продолжает развивать свою теорию. Он доказывает, что в процессе принятия решений необходимо учитывать поведенческие и познавательные качества людей, собирающих и обрабатывающих информацию. Однако рациональному поведению и принятию оптимального решения, по мнению Г. Саймона, мешает память человека и его способности к вычислениям. В связи с этим он выдвинул идею компьютерной имитации поведения человека в различных ситуациях или применяя термин «наука об искусственном». Последние должны учитывать концепцию «ограниченной рациональности» человека в процессе принятия решений. Позже Г. Саймон развил идеи в работах «Модели мышления» (1979), «Модели связанной рациональности» (1982, в 2-х тт.), «Разум в человеческой деятельности» (1983), «Модели человека: социальное и рациональное» (1987).

Многие из поздних его работ посвящены проблемам искусственного интеллекта и, в связи с этим, компьютеризации науки. Г. Саймон был одним из выдающихся теоретиков и практиков использования компьютерной техники в области менеджмента.

Работы:

«Модели человека». — Нью-Йорк, 1957.

«Административное поведение». — 1960.

«Стимуляция человеческого мышления» // Менеджмент и компьютер будущего. — Нью-Йорк, 1962.

«Наука об искусственном». — Кембридж, 1969 (на русском языке изд. 1972)

«Организация». — 1958.

«Новая наука о принятии управленческих решений». — 1960.

«Модели мышления». — 1979.

«Модели человека: социальное и рациональное». — 1987.

1977 год

Джеймс Мид и Бертиль Олин

«За вклад в теорию международной торговли и международного движения капитала»

ДЖЕЙМС МИД. Английский экономист Дж. Мид родился в 1907 г. в Великобритании. Образование получил в Оксфорде, а затем стажировался в Кембридже. Его преподавателями были такие «звезды первой величины» на экономическом небосклоне, как Дж. М. Кейнс, Дж. Робинсон и др. В 1936 г. Дж. Мид выпускает книгу «Введение в экономический анализ и экономическую политику». В этой работе он в популярной форме впервые дает систематизированное изложение теории Дж. Кейнса. С 1931 г. по 1937 г. Дж. Мид преподавал в Оксфорде. После второй мировой войны Дж. Мид глубоко изучает вопросы международного валютного устройства, коммерческой политики. В 1951 г. и 1955 г. он публикует двухтомный труд «Теория международной экономической политики». В этой работе он обосновал связь между торгово-экономическими и политическими отношениями различных стран. Дж. Мид предложил свою модель экономической политики, которая сможет обеспечить достижение таких целей, как внутренняя и внешняя сбалансированность. Первая приводит к полной занятости, вторая — способствует достижению равновесия платежного баланса. Для достижения этих целей Дж. Мид рекомендовал использовать методы фискальной и монетарной политики.

В 1947—1957 гг. Дж. Мид занимал пост профессора коммерции в Лондонской школе экономики. В этот период он несколько сузил круг своих научных интересов, ограничившись анализом проблем торгово-экономических взаимоотношений между странами и изучением международного перелива капитала. В результате проведенных исследований Дж. Мид пришел к выводу о том, что международная торговля положительно влияет на благосостояние тех стран, в которых отсутствуют конкурентоспособные внутренние рынки.

В 1957 г. Дж. Мид переехал в Кембридж, где проработал до своего ухода в отставку в 1969 г. В этот период он изучал национальное макроэкономическое управление, критически переосмысливал и развивал неоклассическую теорию роста и другие серьезные экономические проблемы.

Работы:

«Теория международной экономической политики». Т. 1. Платежный баланс. — 1951; Т. 2. Торговля и благосостояние — 1955. — Лондон — Нью-Йорк, Изд-во Оксфордского ун-та.

«Введение в экономический анализ и экономическую политику. — Лондон: Изд-во Оксфордского ун-та, 1936.

«Потребительские кредиты и безработица». — Лондон: Изд-во Оксфордского ун-та, 1938.

«Принцип политической экономии». 1—4 т. — Лондон — Чикаго, 1965—1976.

«Стагфляция». 1—2 т. — Лондон, 1982—1983.

«Различные формы акционерной экономики». — Лондон, Центр общественной политики, 1986.

БЕРТИЛЬ ОЛИН. Родился в 1899 г. в Швеции. Обучался в университете Лунда по специальности математика и статистика. Докторская степень присвоена Б. Олину в 1924 г. университетом Стокгольма. Он преподавал в Копенгагенском университете, Стокгольмской школе делового администрирования, а также занимался активной политической деятельностью.

Первой крупной работой Б. Олина был доклад Лиге Наций «Ход и фазы мировой экономической депрессии» (1931). Затем Б. Олин публикует монографию «Межрегиональная и международная торговля» (1933), которая быстро стала популярной в экономических кругах.

Главную роль в теории международной торговли играет «закон Хекшера—Олина», согласно которому в условиях свободной торговли достигается равновесие цен факторов производства в различных странах, что приводит и к общемировому экономическому равновесию. Б. Олин осуществил модернизацию теории международной торговли, используя метод «затраты-выпуск». При этом он отказался от принципов трудовой теории стоимости. Сначала он рассмотрел экономику как совокупность регионов, а затем обрисовал мировую торговлю как особый случай межрегиональной торговли. Фундаментальная работа Б. Олина предоставила на долгие годы в распоряжение экономистов большой спектр проблем для анализа и раздумий.

Работы:

«Ход и фазы мировой экономической депрессии» / Доклад Лиге Наций, 1931.

«Межрегиональная и международная торговля». — Кембридж: Изд-во Гарвардского ун-та, 1933.

«Некоторые замечания по поводу Стокгольмской теории сбережений и инвестиций // Экономический журнал. 1937. 47. Март, июнь.

«Альтернативные теории нормы процента» // Экономический журнал. 1937. 47. Сентябрь.

1976 год

Милтон Фридмен

«За исследования в области потребления, истории и теории денег»

Родился в 1912 г. В 1956 г. вышла в свет книга «Учение о количественной теории денег», в которой Фридмен и его соавторы сформулировали принципы движения денежной массы. Книга с ее идеями стала началом нового течения — монетаризма, а его девизом стали слова редактора книги (разумеется, Фридмена) «деньги имеют значение». (Тот, кто был знаком с советским подходом к финансово-кредитной сфере, которая лишь «планомерно обслуживала производство», не могут не посчитать это ересью, особенно в свете прогноза классиков марксизма о том, что «деньги отомрут»! Вот и не знала советская экономика истинных затрат, равновесных цен, достаточной мотивации труда, выгодности международного обмена, рыночного курса рубля, стимулирующей роли кредитов. Оттого колосс и не устоял. — Прим. авт. — *В. Б.*). Следующая книга Фридмена «История денежной системы США. 1867—1960» и статья произвели переворот в экономической науке. Фридмен активно пропагандировал свою позицию, в частности, ведя колонку в журнале «Ньюсуик». С приходом Рейгана к власти экономическая политика стала проводиться по рекомендации монетаристов (Англия — Тэтчер, Франция — Ширак, и др. страны). В России влияние монетаризма (либерализма) тоже заметно ощущается.

В потоке экономической теории XX в. Фридмен возглавляет антикейнсианское направление («контрреволюция монетаристов»). Борьба государственников и индивидуалистов, плановщиков и либералов, тотальности и свободы стали стержнем обществоведения в наше время. В русле возрождения индивидуальной свободы работает в науке Милтон Фридмен.

Триумфом его теоретических разработок стала стабилизация экономики США (знаменитая «рейганомика»), позволившая преодолеть глубокие трудности и обновить «двигатели» экономического роста. После кейнсианства это стало вторым примером вторжения экономической теории в реальную экономику, позволило укрепить макроэкономическое моделирование.

«Узлы» исследований Фридмена выделяют обычно следующие: 1) есть экономический человек; 2) госрегулирование как таковое — вредно; 3) деньги имеют значение и влияют на цены; 4) экономические закономерности имеют место и 5) экономика — наука.

Фридмен окончил Чикагский университет и работает в нем многие годы, за исключением периода 1937—1946 гг., когда он сотрудничал с Национальным бюро экономических исследований и

работал в Министерстве финансов. До конца войны работал в группе стратегических исследований в военной сфере, а затем получил степень доктора и вернулся в родной университет. Много раз выезжал в другие страны для консультирования правительств и чтения лекций.

Работы:

«Очерки по позитивной экономике». — Чикаго, 1953.

«Исследования в области количественной теории денег» /Под ред. М. Фридмена. — Чикаго, 1956.

«Программа денежной стабилизации». — Нью-Йорк, 1959.

«Монетарная история США» (совместно с А. Шварцем). — Изд-во Принстонского ун-та, 1963.

«Монетарный вклад Милтона Фридмена». — Чикаго, 1974.

«Тиранство статус-кво» (совместно с Р. Фридмен). — Сан-Диего, Нью-Йорк, Лондон, 1984.

1975 год

Леонид Канторович и Тьяллинг Купманс

«За разработку теории оптимального использования ресурсов»

КАНТОРОВИЧ ЛЕОНИД ВИТАЛЬЕВИЧ. Выдающийся советский экономист-математик, один из создателей теории линейного программирования и приложения методов оптимального экономического программирования к решению экономических задач. В 1975 г. присуждена Нобелевская премия по экономике «За разработку теории оптимального использования ресурсов» (совместно с Т. Купмансом).

Является одним из основателей отечественной школы функционального анализа, языков программирования.

Основные работы «Математические методы организации и планирования производства». Л., 1939; «Экономический расчет наилучшего использования ресурсов». М., 1959; «Оптимальные решения в экономике». М., 1972. В его работах (1940—1949) решены транспортная задача и метод потенциалов для нее. Эти результаты оставались неизвестными за рубежом и были повторены в конце 40-х гг. американцами Т. Купмансом и Дж. Данцигом, но приоритет Канторовича был признан впоследствии и за рубежом.

Канторович — один из основателей экономико-математического направления в СССР (его сподвижники — В. С. Немчинов и В. В. Новожилов). Используя оптимизационные методы, Канторович разработал принципиально новый метод построения экономических показателей, исследовал вопросы ценообразования, эффективности капитальных вложений, теорию амортизации, теорию рентных оценок. Ряд его положений наталкивался (намного опередив свое время) на догмы «политэкономии социализма» — о неприменимости стоимостных критериев к природным ресурсам, об отсутствии морального старения техники, об абсолютной верности трудовой теории стоимости. Поэтому его основной труд по расчету наилучшего использования ресурсов, хотя и был создан в 1942—1943 гг., увидел свет лишь в хрущевскую оттепель, когда, кстати говоря, возник и ЦЭМИ (Центральный экономико-математический институт АН СССР). Ректор ЛГУ А. А. Вознесенский предлагал выдвинуть его еще в 1943 г. на соискание Сталинской премии, но безуспешно. После войны он надолго отошел от экономических исследований и вернулся к ним лишь в Сибирском отделении АН в конце 50-х гг. В 1959 г. стал одним из организаторов и преподавателей знаменитого «6-го курса» экономического факультета ЛГУ, куда были зачислены выпускники-добровольцы 5-го курса этого факультета и ряд молодых экономистов из других вузов (среди них, например, будущие академики С. С. Шаталин и И. М. Сыроежин, А. А. Анчишкин и др.). В 1964 г. стал академиком АН, а в 1985 — лауреатом Ленинской премии. В 1971 г. переехал из Новосибирска в Москву, где и работал в НИИ системных исследований и других исследовательских учреждениях до своей смерти в апреле 1986 г. Умер от инфаркта.

Канторович родился в С.-Петербурге, в семье врача, был вундеркиндом. С опережением на несколько лет окончил математический факультет ЛГУ (в 18 лет) и уже через четыре (!) года получил звание профессора, а через год ему без защиты диссертации (за совокупность работ) была присуждена степень доктора физико-математических наук. Работы Канторовича в области математической экономики широко используются в экономических исследованиях. В них фундаментальная новизна сочетается с удивительной прикладной конкретностью. Годы жизни 1912—1986.

Работы:

«Вариационные исчисления» (в соавторстве). — Л., 1933.

«Экономический расчет наилучшего использования ресурсов». — М., 1960.

«Приближенные методы высшего анализа» (в соавторстве). 5 изд-е. — М.—Л., 1962.

«Оптимальные модели перспективного планирования» // Применение математики в экономических исследованиях. — М., 1965.

«Оптимальные решения в экономике» (в соавторстве). — М., 1972.

«Экономика и оптимизация» (в соавторстве) / Отв. ред. В. Л. Макаров. — М.: Наука, 1990.

ТЬЯЛЛИНГ КУПМАНС. Американский экономист голландского происхождения родился в 1910 г. в Нидерландах. В 1933 г. он окончил Утрехтский университет по специальности математика и теоретическая физика. Однако сфера его научных интересов постепенно перемещается в экономическую область, к которой он применяет математические методы. В 1946 г. Т. Купманс получает американское гражданство, а в 1955 г. становится профессором экономики Йельского университета, в котором проработал до конца жизни.

Работы Т. Купманса принесли ему широкую известность: он избирается президентом Эконометрического общества (1950), президентом Американской экономической ассоциации (1978). Фундаментальные работы Т. Купманса посвящены трем разделам экономики: эконометрическим методам, анализу хозяйственной деятельности, теории оптимизации во времени.

Применив математический инструментарий, Т. Купманс создал метод оптимального распределения ресурсов между конкурирующими потребителями. Метод Т. Купманса, получивший название «анализ хозяйственной деятельности», в 50-е гг. вошел в более общую теорию линейного программирования, кардинально изменив подход экономистов к проблемам планирования и распределения. «Анализ хозяйственной деятельности» Т. Купманса знаменит не только своим содержанием, но и блестящим стилем и точной формой изложения.

Т. Купманс скончался в 1985 г.

Работы:

«Статистическое суждение по поводу одновременных экономических отношений» //Журнал Американской статистической ассоциации. 1945. 40.

«Статистическое введение в модели экономической динамики». — 1950.

«Три очерка о положении в экономической науке». — 1957.

«О практическом применении работы Канторовича (1939 г.) // Менеджмент. 1962. Апрель. 8.

Гуннар Мюрдаль и Фридрих фон Хайек

«За работы по теории денег и экономических колебаний и анализ взаимозависимости экономических, социальных и институциональных явлений»

ГУННАР МЮРДАЛЬ. Известный шведский экономист родился в 1898 г. в центральной Швеции. Получил юридическое образование в Стокгольме, затем стал серьезно заниматься экономикой и продолжил образование в Англии, Германии , США и Франции. Г. Мюрдаль сделал блестящую карьеру. В 1935 г. он избирается членом парламента Швеции, позже становится членом Совета директоров Шведского банка, председателем Шведской плановой комиссии, министром торговли и коммерции. В 1947 г. его назначают исполнительным секретарем Экономической комиссии ООН по Европе.

В 1931 г. Г. Мюрдаль издает статью «Денежное равновесие», в которой он развивает теорию процентной ставки. Затем выходит в свет его работа «Экономические результаты фискальной политики» (1934), в которой содержатся рекомендации по проведению разумной налоговой политики для преодоления депрессии.

В 1938 г. по заданию Фонда Карнеги Г. Мюрдаль начинает исследование проблем негров в Америке. Результатом этого исследования явился выход в свет знаменитой книги «Американская дилемма: негритянская проблема и современная демократия» (1944), признанной одной из наиболее значительных работ по расовым проблемам в Америке. «Американская дилемма» была поддержана правительством США и оказала серьезное влияние на внутреннюю политику государства.

Среди основных работ Г. Мюрдаля по международным отношениям особо выделяется его «Мировая экономика: проблемы и перспективы» (1956 г., русский перевод — 1958 г.). В ней дается развернутое обоснование необходимости укрепления экономических связей между развитыми и развивающимися странами. Г. Мюрдаль принадлежит к направлению в экономической науке, которое уделяет особое внимание институциональным, морально-этическим и социальным проблемам. Одна из центральных идей Г. Мюрдаля — взаимодействие экономических и неэкономических переменных (так называемый «принцип всеобщей причинности»). Включение в анализ неэкономических переменных значительно расширяет рамки экономического исследования.

Работы:

«Экономические результаты финансовой политики». — 1934.

«Монетарное равновесие». — 1939.

«Американская дилемма: негритянская проблема и современная демократия». — 1944.

«Политический элемент в развитии экономической теории». — 1956.

«Предупреждение против послевоенного оптимизма». — 1944.

«Мировая экономика: проблемы и перспективы». — 1956.

«Азиатская драма: расследование бедности наций». — 1968.

«Современные проблемы третьего мира» / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1972.

ФРИДРИХ АВГУСТ ХАЙЕК (1899—1992). Широко известный австро-англо-американский экономист, лауреат Нобелевской премии 1974 года «За работы в области теории денег, конъюнктурных колебаний и анализа взаимозависимости экономических, социальных и структурных явлений».

Один из теоретиков, последовательно и упорно, часто в меньшинстве, выступавший против любого вида регулирования, нормирования, тотального огосударствления, что означало для него «Дорогу к рабству» (так называлась одна из его работ, вышедшая в 1944 г., — этот своеобразный манифест либералов-рыночников).

Один из российских экономистов, Р. Капелюшников, так представил очерк сквозных лейтмотивов миропонимания Хайека:

1. Конкуренция и научный метод: рынок особым образом регулирует движение товаров, наука — движение идей. Наука не может заранее предугадать открытие, рынок — дать точный прогноз результатов конкуренции. И тем и другим невозможно нормативно управлять.

2. Спонтанный порядок — это не чье-то изобретение, это продукт человеческого действия, но не разума. Язык, право, техпрогресс, рынок — это самоорганизация системы. Упорядочение в них достигается не управлением из центра, а взаимоотношениями элементов структуры.

3. Неявное знание. Знание — айсберг. Верхняя часть — информация в логико-вербальной форме. Подводная — неартикулируемое знание через чтение, навыки, «ноу-хау», через «показать», а не «сказать». Каждый индивид, располагая абстрактной целевой информацией по системе в целом плюс уникальными личными навыками, опытом, интуицией — вписывается в рыночный порядок, предпринимает действия, обеспечивающие ему выгоду, одновременно содействуя выгоде других людей, предъявивших спрос на продукты его труда. При этом достигается оптимум, но не в смысле максимизации ВНП, а как полного использования рас-

сеянного в обществе фрагментарного знания. Эффективное использование ресурсов есть результат эффективной координации знаний. (Эта идея породила впоследствии теорию рациональных ожиданий, мощную новую парадигму макроэкономики.)

4. Критика централизованного планирования. Оно несостоятельно, потому что центральная структура не в состоянии переработать весь массив информации при любых компьютерах, во-первых, но и собрать всю информацию невозможно, во-вторых (она в подводной части айсберга, она не может не искажаться «низами», она часто мимолетна и конкретна и в этом смысле разовая, ненакапливаемая). Но это не значит, что Хайек — за неограничиваемую свободу конкуренции. Он стоит за регулирование, но в виде некоторого свода правил, главные из которых — отказ от присвоения чужой собственности и выполнение взятых на себя договорных обязательств. Эти «нормы поведения» (термин Хайека) превращают конкуренцию «всех против всех» в борьбу всех ради всех. Причем здесь речь идет уже о социальных группах («институциональная метаконкуренция» по Хайеку). Конкуренцию выдерживают те слои населения, чьи системы и правила игры дают применяющим их группам лучшие шансы на выживание, обеспечивают более высокий жизненный уровень большему числу людей. Социальные институты, не прошедшие фильтр конкуренции, эволюцией отсеиваются (напр.: для марксистов — феодализм гибнет под натиском капитала, и т. п.).

5. Социальная справедливость: «рыночную систему так же нелепо называть несправедливой, как и солнечную систему». Если распределение порождено частной конкуренцией, ведущейся по правилам, то она справедлива. Привилегии, «распределение по потребностям» — это, по Хайеку, атавизм, оставшийся от тысячелетий жизни в первобытной общине, роде. Замена обязательств перед близкими и родичами обязательствами перед безличным и анонимным рыночным сообществом вытесняет «коммунитарную этику групповой солидарности этикой личной честности».

Таким образом, благодаря широте, глубине и внутренней согласованности его идей Хайек учит не столько тому, что делать, сколько тому, как мыслить.

Что касается его чисто экономических разработок, то можно указать на следующие:

— разработал ряд положений о роли денег (в том числе идею «децентрализации денег»),

— развил теорию торговых циклов,

— обосновал (дискуссии 30-х гг.) наряду с С. О. Ланге, Ф. Тейлером, Л. Мизесом, Б. Бруцкусом «логическую и практическую неосуществимость социализма».

Хайек прожил длинную сложную жизнь. Родился в Вене, был офицером на первой мировой войне, потом окончил Венский уни-

верситет и стал первым директором Австрийского института исследования циклов деловой активности, потом жил в Англии и работал в Лондонской школе экономики, вместе с Кейнсом (но никогда с ним не соглашаясь). В 1950 г. переехал в США, работал в Комитете социальных учений Чикагского университета, внес свой вклад в историю экономических учений, преподавал, будучи профессором социальных наук и этики Чикагского университета.

В Европу вернулся в 1962 г. и последние 30 лет прожил во Фрайбурге и Зальцбурге, где был профессором экономической политики во Фрайбургском университете (ФРГ) и профессором-консультантом в Зальцбургском университете (Австрия).

В 50—60-е гг. западные экономисты начали относиться к Хайеку с ироническим пренебрежением, как к ретрограду и консерватору, так как он из методологических убеждений критиковал макроэкономику и эконометрику; проиграл, как тогда казалось, в интеллектуальном споре Кейнсу и был против вмешательства государства в экономику в период наибольших успехов госрегулирования (40—70-е гг.).

Но кризис кейнсианства и госрегулирования конца 70—80-х гг. заставили вспомнить бескомпромиссного критика всяких нормативных парадигм. Ф. Хайек — наряду с М. Фридменом — был признан одним из идейных вдохновителей неоконсервативного переворота в экономической политике стран Запада. Хайеку англичане вменяют роль «гуру» (учителя) при разработке программы правительства М. Тэтчер. Таким образом, многие считают Хайека крестным отцом современной рыночной экономики.

С 90-х гг. некоторые его труды переведены на русский, в частности Нобелевская лекция «Дорога к рабству», и последняя в жизни работа — «Пагубная самонадеянность». Читать Хайека весьма трудно из-за высокоинтеллектуального уровня подачи и своеобразного изложения по типу свободно растекающейся мысли, междисциплинарных экскурсов, плотности и абстрагированности идей. Хайек в соответствии с фундаментальной идеей европейской цивилизации, выросшей на почве античности, и Возрождения защищает индивида как самодовлеющую ценность. Это, конечно, очень далеко от «советско-марксистского» менталитета.

Работы:

«Межвременное ценовое равновесие и движение стоимости (ценности) денег». — 1928.

«Монетарная теория и торговый цикл». — Нью-Йорк, 1933.

«Цены и производство». — Нью-Йорк, 1967 (Первое изд-е — Лондон, 1934).

«Норма прибыли и инвестиции». — Лондон, 1939.

«Чистая теория капитала». — Изд-во Чикагского ун-та, 1941.
«Индивидуализм и экономический заказ». — Лондон, 1949.
«Конституция свободы». — Чикаго, 1960.
«Денационализация денег». — Лондон, 1976.
«Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма» / Пер. с англ. М.: Новости, 1992.

1973 год

Василий Васильевич Леонтьев

«За развитие метода «затраты-выпуск» и его применение к важным экономическим проблемам»

Леонтьев внес большой вклад в теорию общего равновесия, опубликовав в 1953 г. работу «Исследование структуры американской экономики» (переведена на русский в 1958 г.). Она явилась результатом многолетних исследований автора и созданного им в конце 40-х гг. Гарвардского экономического исследовательского центра. Суть метода «затраты-выпуск» состоит в исчислении на основе таблицы межотраслевого баланса специальных коэффициентов, показывающих, какое количество продукции одной отрасли затрачивается на производство единицы продукции другой (и той же самой) отрасли. На основании матрицы коэффициента затрат, а также общих значений выпуска отрасли методами линейной алгебры исчисляются все значения межотраслевых потоков в шахматной таблице баланса народного хозяйства. Такой подход делает структуру экономики в значительной степени прозрачной, что дает мощное средство индикативного планирования, структурных маневров и прогнозирования. В Японии, где методом Леонтьева воспользовались наиболее исчерпывающе, таблица МОБ рассчитывается по примерно 2000 (!) позициям, структурные сдвиги экономики осуществлены за послевоенные годы трижды, а долгосрочное планирование (и прогнозы) на 15 лет стали нормой.

Большой вклад внес Леонтьев и в прогнозы развития мировой экономики. В 1977 г. он с группой экспертов ООН опубликовал доклад «Будущее мировой экономики» (на русском издан в 1979 г.), подчиненный решению задачи уменьшения разрыва уровней развития развитых и развивающихся стран, а также собственно прогнозу структурных изменений мировой экономики, международных экономических отношений, в том числе торговли и платежных

балансов, продовольственного положения, проблем использованных природных ресурсов. Мир был разбит на 15 региональных блоков, подразделенных на 45 секторов экономической деятельности, каждый блок описывается 175 уравнениями с помощью 269 переменных (229 — собственно региональные и 40 — характеризуют торговые и финансовые потоки между регионами). По размерности и охвату связей и потоков этой модели пока практически нет равных. Она была передана Секретариату ООН, где до настоящего времени используется для вариантных расчетов, связанных со стратегией этой организации. Статистическая база ее периодически обновляется.

Леонтьев, кроме его крупных достижений в теории и прикладных аспектах общего равновесия и мировых экономических связей (так называемый «парадокс Леонтьева» известен всем, кто изучает теорию мирового хозяйства), известен и как сторонник практической функции экономической теории. Еще в 1937 г. он выступил со знаменитой статьей «Абстрактное теоретизирование. Методологическая критика неокембриджской школы» и с тех пор верен принципу соединения теории с практикой и как никто другой реализовал это в жизни — был советником китайского правительства, делал расчеты для различных проектов в Италии, Норвегии, Японии. Конкретный пример — Испания и Марокко заказали расчет сравнительной выгодности туннеля или моста, которые связали бы Европу и Африку через Гибралтарский пролив.

Леонтьев награжден орденами ряда стран, почетный доктор более 10 университетов, лауреат многих премий. Его завидное долголетие и активность носят характер своеобразного рекорда — родившись в Санкт-Петербурге и окончив в 1924 г. Ленинградский университет, он выехал затем в Германию, работал в Институте Мирового хозяйства. В 1931 г. директор Национального бюро экономических исследований У. Митчелл приглашает талантливого исследователя на работу в США. В 1946 г. Леонтьев создает Гарвардский экономический исследовательский институт и руководит им много лет. Затем до 80 лет он работает в Нью-Йоркском университете, а оставив его, продолжает активную деятельность как эксперт мирового класса.

Много раз бывал в СССР, горячо приветствовал перемены, но после начала 90-х гг. критически относится к проводимой политике. В 1991 г. в предисловии к книге «Экономическое эссе», выразил «глубокое личное удовлетворение» тем, что книга выходит на языке, на котором семьдесят лет назад он слушал лекции в здании старой Коммерц-коллегии Петра Великого.

Увлекался парусным спортом, но больше всего любил, говоря по-нашенски, «командировки». Родился в 1906 г. в России, умер в 1999 г., в США.

Работы:

«Структура американской экономики 1919—1929». — Кембридж, 1941.

«Исследования структуры американской экономики». — Нью-Йорк, 1953. (На русском языке: «Исследования структуры американской экономики» (в соавторстве). — М.:Экономика, 1958.)

«Экономика затрат-выпуска». — Нью-Йорк, 1966. (На русском языке: «Экономическое эссе. Теория, исследования, факты и политика». — М.:Политиздат, 1991.)

«Будущее мировой экономики (в соавторстве) / Пер. с англ. М.: Экономика, 1979.

1972 год

Кеннет Эрроу и Джон Хикс

«За работы по теории общего экономического равновесия и теории благосостояния»

КЕННЕТ ЭРРОУ. Известный американский экономист родился в 1921 г. в Нью-Йорке. Экономическое образование получил в Колумбийском университете. Преподавал в Чикагском, Стенфордском и Гарвардском университетах. Степень доктора была присвоена К. Эрроу в 1951 г. Он является почетным членом ряда иностранных университетов, членом Национальной Академии наук США. Исследования К. Эрроу посвящены теории управления, экономике НТП, но особой популярностью и известностью пользуются его работы по математической экономике.

В начале 50-х гг. К. Эрроу внес существенный вклад в разработку многих важных направлений экономической теории. В своей работе «Расширение базовых теорем классической теории благосостояния» (1951) он исследовал условия равновесия на конкурентном рынке. Он доказал, что для оптимального функционирования рыночного механизма правительство не должно осуществлять прямое вмешательство в процесс перераспределения доходов. Более эффективно использовать для этого экономические рычаги (например, налоги) для обеспечения свободной игры рыночных сил.

Работы:

«Социальный выбор и индивидуальные ценности». — Нью-Йорк, 1951.

«Существование равновесия в конкурентной экономике» (совместно с Дж. Дебре) // Эконометрика. 1954. 22.

«О стабильности конкурентного равновесия» I (совместно с Х. Харвиезом) // Эконометрика. 1958. 26.

«О стабильности конкурентного равновесия» II (совместно с Х. Блоком и Х. Харвиезом) // Эконометрика. 1959. 26.

«Формальные теории общественного благосостояния» (В словаре «История идей»). — Нью-Йорк, 1973. Т. 4.

«Расширение базовых теорем классической теории благосостояния». — 1951.

ДЖОН РИЧАРД ХИКС. Известный английский экономист, получивший Нобелевскую премию 1971 г. «За новаторский вклад в общую теорию равновесия и теорию благосостояния». Одна из наиболее известных из более чем 20 книг Дж. Хикса — «Стоимость и капитал» (1939), переведена на русский в 1988 г. (М.: Прогресс). В ней он развивает теорию стоимости, капитала и процента, а также теорию потребительского выбора. При этом Хикс, продвигая теорию, преодолел недостаточность метода теории предельной полезности, связанный с попытками количественного соизмерения полезности, и ввел ряд понятий и теорем, широко распространенных в современной экономической теории, таких, как эффект дохода и эффект замещения, предельная норма замещения, теорема рационального потребительского выбора. Хикс ввел в экономический анализ и такие инструменты, как кривая, IS-LM, понятие «временное равновесие», заложил основы «теории ожиданий» в процессе формирования долгосрочной ставки процента. Анализируя экономический цикл, Хикс стремился синтезировать идеи Кейнса, Кларка, Фриша, пытаясь выяснить причины, от которых зависит характер колебаний экономической системы при движении по фазам цикла.

Модели Хикса чрезвычайно абстрактны, что отмечают и его коллеги (Самуэльсон, Селигмен), хотя есть и оценки его как одного из самых выдающихся экономистов-теоретиков нашего века (М. Блауг). Хикс в 1942г. издал книгу «Общественный строй: введение в экономическую теорию», где в популярной форме изложил основные идеи экономической теории. Изложение теории чередовалось в ней с рассмотрением конкретных экономических и статистических вопросов и примеров. До конца 60-х — начала 70-х гг. эта книга использовалась как учебник и выдержала четыре издания.

Дж. Р. Хикс получил образование в Оксфордском университете, а затем преподавал в знаменитой Лондонской школе экономики, где работал, в частности, Кейнс. Всю жизнь последовательно занимался теоретическими разработками, иногда в соавторстве со своей женой Урсулой Хикс. Работал также в Кембридже и был профессором Манчестерского университета. Годы жизни 1904—1989.

Работы:

«Теория заработной платы». — Лондон: Макмиллан, 1932.

«Переосмысление теории стоимости» (совместно с Р. Алленом) // Экономика. 1934. Февраль.

«Господин Кейнс и «классики» // Эконометрика. 1937. Апрель.

«Стоимость и капитал». — Оксфорд, 1939. (На русском языке: «Стоимость и капитал» — М.: Прогресс, 1988.)

«Вклад в теорию торгового цикла».. — Оксфорд, 1950.

«Пересмотр теории спроса». — Оксфорд, 1956.

«Капитал и рост». — Оксфорд, 1965.

«Критические очерки по монетарной теории». — Оксфорд, 1967.

«Теория экономической истории». — Оксфорд, 1969.

«Кризис кейнсианской экономической теории». — Оксфорд, 1974.

1971 год

Саймон Кузнец

«За эмпирические исследования экономического роста»

Саймон Кузнец родился в 1901 г. в г. Харькове на Украине. Эмигрировал в США. В 1926 г. получил степень доктора в Колумбийском университете. Преподавал в университетах Пенсильвании, Джона Гопкинса и Гарварда. С. Кузнец занимал должность президента Американской статистической ассоциации (1949) и Американской экономической ассоциации (1954).

В 1930 г. С. Кузнец опубликовал свою первую работу «Столетняя динамика производства и цен». В этой работе он разработал методы подсчета национального дохода. С. Кузнец также определил понятия валового и чистого продуктов страны и дал методику их исчисления.

Наибольший вклад Кузнец внес в сравнительный анализ процесса экономического роста. Проследив возникновение «современной экономики» в различных странах, он выделил 3 показателя, определяющие принадлежность к ней той или иной страны:

— темп прироста дохода на душу населения;

— распределение рабочей силы по отраслям;

— размещение населения по территории.

Применив к исследованию развития различных стран теорию временных рядов, С. Кузнец установил ряд закономерностей, характеризующих эволюцию мировой экономики. Он выявил «длин-

ные волны» темпов экономического роста (так называемые «циклы Кузнеца») — 20-летние периоды чередования быстрого и медленного роста НТП, численности населения и национального дохода.

Фактически С. Кузнец создал статистическую основу макроэкономики. Введя «двойной счет» национального дохода, он оценил его в двух измерениях. во-первых, как совокупный спрос и, во вторых, как показатель общего дохода со стороны предложения Его работа, соответствующая новым требованиям экономики, заложила основы для оценки ВНП и его составных частей Федеральным правительством США, позволила выработать единую методику расчета национального дохода и ВНП для всех стран мира.

Анализируя экономический рост, С. Кузнец рассмотрел влияние на этот процесс накопления, инвестиций и технологических изменений. Одним из первых он обратил внимание на роль «человеческого капитала». Он показал, как изменения качества труда и распределение рабочей силы влияют на изменениях в технологии, и наоборот.

Кроме того, С. Кузнец вывел закономерность, названную впоследствии «законом Кузнеца», для экономического развития стран «третьего мира» Его сущность заключается в том, что первые 10 лет развития будет резко возрастать неравенство в распределении доходов, а потом будет наблюдаться постепенное их выравнивание.

Работы:

«Столетняя динамика производства и цен». — 1930

«Капитал и американская экономика». — 1961.

«Современный экономический рост: норма, структура и протяженность». — 1966.

«Производительность и производственная структура» — 1971.

«Население, капитал и рост Сборник очерков» — 1973

1970 год

Пол Самуэльсон

«За вклад в повышение уровня научного анализа в экономических науках»

За свою работу «Основы экономического анализа» (1947) получил ряд премий и медаль Дж. Б. Кларка. Это одно из наиболее крупных произведений современной экономической мысли, в котором содержалось исчерпывающее изложение буквально всех

разделов экономической теории, переведенное на мощный язык математики.

Внес большой вклад в формирование так называемого «неоклассического синтеза», где старался создать непротиворечивую систему аналитического инструментария и принципов экономической политики по «регулируемости рынка», т. е. сращиванию подходов неоклассиков и кейнсианцев. Продвинул собственные исследования в теории потребительских предпочтений и модели «мультипликатор-акселератор»

Вообще, для Самуэльсона характерно увлечение широким кругом проблем, некий экономический энциклопедизм. Это проявилось в создании им капитального учебника по экономике, выдержавшего уже 15 изданий (первое — в 1948 г.) и переведенного на все основные языки (в 1964 г. первый перевод на русский — с 5-го издания, в 1997 — с 15-го издания). Миллионы студентов (теперь и в России) учатся по нему до сих пор.

Самуэльсон не только ученый-теоретик и педагог. Он активно участвует в организации научных исследований, был одно время советником президента, вел колонку в журнале «Ньюсуик», был организатором и участником многих конференций и симпозиумов, избирался президентом Американской Ассоциации экономистов в 1961 г., Международной экономической Ассоциации (1965—1968). Стоял за вмешательство государства в экономику, особенно в вопросах ускорения темпов экономического роста, финансирования программ жилищного строительства и продовольственной помощи.

Большую часть профессиональной жизни (более полувека) провел в стенах Массачусетского технологического института. Окончил Чикагский университет и Гарвардскую Высшую школу, где учился у А. Хансена, В. Леонтьева, Й. Шумпетера. Родился в 1915 г.

Работы:

«Основания экономического анализа» — Кембридж: Изд-во Гарвардского ун-та, 1947.

«Экономикс: Вводный анализ». — 1948.

«Линейное программирование и экономический анализ» (совместно с Р. Солоу и Р. Дорфманом). — Нью-Йорк, 1958.

«Собрание научных трудов Поля Самуэльсона, 1966—1986 / Пер. с англ. М.: Экономика, 1964.

1969 год

Ян Тинберген и Рагнар Фриш

«За развитие и применение динамических моделей к анализу экономических процессов»

ЯН ТИНБЕРГЕН. Нидерландский экономист Ян Тинберген родился в 1903 г. в Гааге. Изучал математическую физику в Лейденском университете. В аспирантуре он начал заниматься экономикой, а в

1929 г. получил степень доктора. В 1936—1938 гг. Тинберген был приглашен Лигой Наций для исследований по проблемам экономики Голландии. После второй мировой войны Я. Тинберген стал директором Центрального Бюро статистики в Гааге, был избран первым председателем Комитета по планированию развития ООН.

В 30-е гг. Я. Тинберген в сотрудничестве с Р. Фришем создал новую науку — эконометрику, объединившую статистику и экономический анализ. Эти ученые ввели в экономическую практику математические методы. На такой основе Я. Тинберген создал работающую модель голландской экономики.

В дальнейшем он построил и модель американской экономики, используя для этого 48 уравнений.

Согласно данной теории, экономический рост всегда неравномерен. Периоды высоких темпов роста чередуются со спадами. На основании этого Я. Тинберген приходит к выводу о циклическом характере экономического роста (так называемые «длинные волны» с отрезком времени в 40—60 лет, включающие все фазы экономического цикла).

После второй мировой войны Я. Тинберген изучает экономические проблемы развивающихся стран. В 1975 г. по поручению Римского клуба Я. Тинберген возглавляет комиссию по определению принципов перестройки существующей системы международных экономических отношений. Это положило начало глобалистике как новой науке. Впервые была научно обоснована идея нового международного порядка.

Я. Тинберген был советником многих правительств и международных организаций. Он выступал за реформистскую политику для развитых и развивающихся стран. Его усилия в этой области высоко оцениваются сторонниками изменений мирового порядка.

Работы:

«Экономический цикл в Соединенных Штатах, 1919—1932 гг.». — 1939.

«Экономическая политика. Принципы и план». — 1956.

«О теории экономической политики». — 1952.

«Распределение доходов». — 1975.

«Математические модели экономического роста» (совместно с Х. Боссом) / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1967.

«Пересмотр международного порядка» / Пер. с англ. М: Прогресс, 1980.

ХРЕСТОМАТИЯ

РАГНАР ФРИШ. Родился в 1895 г. в Норвегии. В 1919 г. закончил университет в Осло, затем продолжал образование во Франции и Великобритании. В 1926 г. получил степень доктора математической статистики.

С 1932 г. по 1965 г. возглавлял Институт экономики в Осло. Р. Фриш был членом многочисленных национальных и международных экспертных комиссий, советником в развивающихся странах. Он также был почетным доктором многих университетов.

С самого начала Р. Фриш по-новому подошел к изложению теории потребительского спроса как к отрасли экономической науки, изучающей поведение личности. Он впервые ввел и обосновал термин «эконометрика», подразумевая под этим применение математики к экономической теории. В основные разделы эконометрики он включал анализ спроса и предложения, теорию экономического роста, теорию производственных функций.

Сам Р. Фишер считал, что самым значительным его вкладом в развитие экономической науки была методология. Фриш ввел в научный оборот такие понятия, как макро- и микроанализ, статика и динамика, модели принятия решений и т. д. Весьма значителен вклад Фриша в разработку теории производства, макроэкономики, анализа спроса.

В 1933 г. Р. Фриш опубликовал работу «Сбережения и планирование оборота», в которой предвосхитил ряд теоретических положений, сформулированных позже Дж. М. Кейнсом. В этой концепции нашли свое отражение ряд элементов современной теории планирования.

Работы:

«О проблеме чистой экономической науки» — 1926

«Сбережения и планирование оборота». — 1933.

«Мультипликационный метод для линейного программирования» — 1957, 18 (3—4).

«Эконометрика в сегодняшнем мире. Введение, рост и торговля». — 1970.

Аристотель
(384—322 гг. до н. э.)

ПОЛИТИКА
(около 346 г. до н. э.)

III. 1. Теперь мы займемся рассмотрением того, что такое собственность вообще и в чем заключается искусство наживать состояние, руководясь принятым нами методом исследования, так как и раб есть некая часть собственности. Прежде всего может возникнуть вопрос: тождественно ли искусство наживать состояние с наукой о домохозяйстве, или это искусство есть часть данной науки, или оно стоит в служебном к ней отношении, и если так, то не находится ли искусство наживать состояние в таком же отношении к науке о домохозяйстве, в каком стоит умение сделать ткацкий челнок к ткацкому искусству или умение сделать сплав бронзы к искусству ваяния? Дело в том, что оба последних умения находятся не в одинаковом служебном отношении к связанным с ними искусствам, так как первое доставляет орудие, второе — материал (под материалом я разумею субстрат, посредством которого какая-либо работа может быть доведена до конца, например для ткача — шерсть, для ваятеля — бронза).

2. Ясно, что искусство наживать состояние не тождественно науке о домохозяйстве: в одном случае речь идет о приобретении средств, в другом — о пользовании ими; к чему, в самом деле, будет относиться умение пользоваться всем, что имеется в доме, как не к науке о домохозяйстве? Но вопрос о том, представляет ли искусство наживать состояние часть науки о домохозяйстве, или оно является особой, отличной от нее отраслью знания, вызывает затруднения, если считать, что тот человек, который владеет указанными искусствами, может исследовать, в чем заключается источник имущественного благосостояния и вообще собственности. Понятия «собственность» и «богатство» заключают в себе много разновидностей. Во-первых, земледелие — часть ли это науки о домохозяйстве или особая, отдельная от нее отрасль знания? Тот же вопрос можно задать и вообще относительно заботы о средствах пропитания и приобретении их.

3. Так как существует много родов пищи, то многоразличен и образ жизни и животных и людей; без пищи жить нельзя, почему разнообразные виды питания повлекли за собой и разнообразный образ жизни животных. Одни из животных живут стад-

но, другие разбросанно, смотря по тому, какой образ жизни оказывается более пригодным для добывания пищи, так как одни из животных плотоядные, другие травоядные, третьи всеядные. Природа определила образ жизни животных с таким расчетом, чтобы каждому из них можно было с большей легкостью добывать себе подходящую пищу; не одна и та же ница по природе приятна каждому животному, но одному подходит одна, другому — другая; поэтому образ жизни плотоядных животных отличается от образа жизни травоядных.

4. То же самое и среди людей. Образ их жизни бывает весьма различным. Наиболее ленивые из них ведут образ жизни кочевников, которые питаются, не прилагая ни труда, ни заботы, мясом домашних животных. Так как кочевникам приходится в поисках пастбищ для своих стад постоянно переменять место своего кочевья, то они поневоле и сами следуют за своими стадами; они как бы возделывают живую пашню. Другие люди живут охотой, разные — различными видами охоты; например, для одних охотой является грабеж, для других, обитающих у озер, болот, рек или морей, обильных рыбой, охотой служит рыбная ловля, третьи охотятся на птицу или диких зверей. Все же огромное большинство людей живет благодаря земледелию и культурным растениям.

5. Таков примерно образ жизни у тех, кто непосредственно трудится над тем, что дает природа, не прибегая для добывания средств к жизни к обмену и торговле,— кочевой быт, земледельческий, разбой, рыболовство, охота. Некоторые живут приятно, соединяя те или иные из этих видов и заимствуя у одного из них то, чего не хватает другому, чтобы быть самодовлеющим, например одни соединяют кочевнический и разбойничий образ жизни, другие — земледельческий и охотничий, равным образом и остальные. Люди ведут такой образ жизни, какой их заставляет вести нужда.

6. По-видимому, сама природа дарует всем по достижении полного развития такую же собственность, какую она дает им сразу при их возникновении. Некоторые животные уже в то время, как они рождают детенышей, доставляют им такое количество пищи, какое бывает достаточным до той поры, пока детеныши не будут в состоянии добывать ее себе сами; таковы, например, те животные, которые выводят червей или кладут яйца. А все производящие живых детенышей животные до известного времени имеют пищу для рожденных в самих себе, именно вещество, называемое молоком

7. Равным образом ясно, и из наблюдений тоже надо заключить, что и растения существуют ради живых существ, а животные — ради человека; домашние животные служат человеку как для потребностей домашнего обихода, так и для пищи, а из диких животных если не все, то большая часть — для пищи и для других надобностей, чтобы получать от них одежду и другие необходимые предметы. Если верно то, что природа ничего не создает в незаконченном виде и напрасно, то следует признать, что она создает все вышеупомянутое ради людей.

8. Поэтому и военное искусство можно рассматривать до известной степени как естественное средство для приобретения собственности, ведь искусство охоты есть часть военного искусства: охотиться должно как на диких животных, так и на тех людей, которые, будучи от природы предназначенными к подчинению, не желают подчиняться; такая война по природе своей справедлива.

Итак, один из видов искусства приобретения является по природе своей частью науки о домохозяйстве, и мы должны допустить, что либо он существует сам по себе, либо существование его обеспечивается теми, кто занят накоплением средств, необходимых для жизни и полезных для государственной и семейной общины.

9. Истинное богатство, по-видимому, в состоит в совокупности этих средств. Ведь мера обладания собственностью, которая является достаточной для хорошей жизни, не беспредельна; как говорит Солон в одном из своих стихотворений, «людям не указан никакой предел богатства». Предел этот существует, как он существует и в остальных искусствах: всякое орудие во всяком искусстве не является беспредельным в отношении своего количества и величины; богатство же представляет собой совокупность орудий экономических и политических. Итак, из сказанного ясно, в каком отношении и по какой причине искусство приобретения относится по своей природе к сфере деятельности домохозяина и государственного мужа.

10. Существует другой род искусства приобретения, который обыкновенно называют, и с полным правом, искусством наживать состояние; с этим искусством и связано представление, будто богатство и нажива не имеют никакого предела. Многие полагают, что это искусство вследствие его близкого соседства с искусством приобретения тождественно с последним; на самом деле оно не тождественно с названным, но не является и далеким от него: одно из них существует по природе, другое — не по

природе, но больше за счет известной опытности и технического приспособления.

11. При рассмотрении этого искусства будем исходить из следующего положения. Пользование каждым объектом владения бывает двоякое; в обоих случаях пользуются объектом как таковым, но не одинаковым образом; в одном случае объектом пользуются по его назначению, в другом — не по назначению; например, обувью пользуются и для того, чтобы надевать ее на ноги, и для того, чтобы менять ее на что-либо другое. И в том и в другом случае обувь является объектом пользования: ведь и тот, кто обменивает обувь имеющему в ней надобность на деньги или на пищевые продукты, пользуется обувью как обувью, но не по назначению, так как оно не заключается в том, чтобы служить предметом обмена. Так же обстоит дело и с остальными объектами владения — все они могут быть предметом обмена. Первоначальное развитие меновой торговли было обусловлено естественными причинами, так как люди обладают необходимыми для жизни предметами одними в большем, другими — в меньшем количестве.

12. Отсюда также ясно, что мелкая торговля не имеет по природе никакого отношения к искусству наживать состояние, потому что вначале обмен ограничивался исключительно предметами первой необходимости. В первой общине, т. е. в семье, не было явно никакой надобности в обмене; он сделался необходимым, когда общение стало обнимать уже большее количество членов. В самом деле, в первоначальной семье все было общим; разделившись, стали нуждаться во многом из того, что принадлежало другим, и неизбежно приходилось прибегать к взаимному обмену. Такой способ обмена еще и в настоящее время практикуется у многих варварских народов. Они обмениваются между собой только предметами необходимыми, и больше ничем; например, они обменивают вино на хлеб и наоборот и т. п.

13. Такого рода меновая торговля и не против природы, и вовсе не является разновидностью искусства наживать состояние, ведь ее назначение — восполнять то, чего недостает для согласной с природой самодовлеющей жизни. Однако из указанной меновой торговли развилось все-таки вполне логически и искусство наживать состояние. Когда стала больше требоваться чужая помощь для ввоза недостающего и вывоза излишков, неизбежно стала ощущаться потребность в монете, так как далеко не каждый предмет первой необходимости можно было легко перевозить.

14. Ввиду этого пришли к соглашению давать и получать при взаимном обмене нечто такое, что, представляя само по себе ценность, было бы вместе с тем вполне сподручно в житейском обиходе, например железо, серебро или нечто иное; сначала простым измерением и взвешиванием определяли ценность таких предметов, а в конце концов, чтобы освободиться от их измерения, стали отмечать их чеканом, служившим показателем их стоимости.

15. После того как в силу необходимости обмена возникли деньги, появился другой вид искусства наживать состояние, именно торговля. Сначала она, быть может, велась совершенно просто, но затем, по мере развития опытности, стала совершенствоваться в смысле источников и способов, какими торговые обороты могли бы принести наибольшую прибыль. Вот почему и создалось представление, будто предметом искусства наживать состояние служат главным образом деньги и будто главной его задачей является исследование того источника, из которого возможно почерпнуть наибольшее их количество, ведь оно рассматривается как искусство, создающее богатство и деньги.

16. И под богатством зачастую понимают именно преизобилие денег вследствие того, что будто бы искусство наживать состояние и торговля направлены к этой цели. Иногда, впрочем, деньги кажутся людям пустым звуком и вещью вполне условной, по существу ничем, так как стоит лишь тем, кто пользуется деньгами, переменить отношение к ним, и деньги потеряют всякое достоинство, не будут иметь никакой ценности в житейском обиходе, а человек, обладающий даже большими деньгами, часто не в состоянии будет достать себе необходимую пищу; такого рода богатство может оказаться прямо-таки не имеющим никакого смысла, и человек, обладающий им в преизобилии, может умереть голодной смертью, подобно тому легендарному Мидасу, у которого вследствие ненасытности его желаний все предлагавшиеся ему яства превращались в золото.

17. Ввиду всего вышеизложенного на правильном пути исследования стоят те, кто определяет богатство и искусство наживать состояние как нечто отличное одно от другого. В самом деле, искусство наживать состояние и сообразное с природой богатство суть вещи различные; искусство наживать состояние относится к области домохозяйства, а торговая деятельность создает имущество не всякими способами, а лишь путем обмена имущества. Торговля, по-видимому, имеет дело главным образом с денежными знаками, служащими необходимым элементом и целью всякого обмена. И богатство, являющееся в результате при-

менения этого искусства наживать состояние, действительно не имеет каких-либо пределов. Подобно тому как медицина имеет беспредельную цель — абсолютное здоровье человека, точно так же и каждое из искусств беспредельно в достижении своих целей, и к этому они больше всего стремятся; но те средства, которые ведут искусство к достижению его цели, ограничены, так как сама цель служит в данном случае для всякого искусства пределом. Подобно этому, и в искусстве наживать состояние никогда не бывает предела в достижении цели, а целью здесь оказывается богатство и обладание деньгами.

18. Напротив, в области, относящейся к домохозяйству, а не к искусству наживать состояние, предел имеется, так как целью домохозяйства служит не накопление денег. Вместе с тем ясно, что всякого рода богатство должно бы иметь свой предел, но в действительности, мы видим, происходит противоположное: все занимающиеся денежными оборотами стремятся увеличить количество денег до бесконечности. Причиной этого является тесное соприкосновение обеих областей: и та и другая скрещиваются между собой в применении тождественных средств для достижения своих целей. И в той и в другой области предметом пользования оказывается одна и та же собственность, но не одинаково: в одном случае цель — нечто иное, в другом — приумножение того же самого. И потому некоторые считают это конечной целью в области домохозяйства и настаивают на том, что нужно или сохранять имеющиеся денежные средства, или даже стремиться приумножить их до беспредельности.

19. В основе этого направления лежит стремление к жизни вообще, но не к благой жизни; и так как эта жажда беспредельна, то и стремление к тем средствам, которые служат к утолению этой жажды, также безгранично. И даже те люди, которые стремятся к благой жизни, ищут того, что доставляет им физические наслаждения, и так как, по их представлению, средства для осуществления этого дает собственность, то вся деятельность таких людей направляется на наживу. Таким вот путем и получил свое развитие второй вид искусства наживать состояние. А так как физические наслаждения имеются в преизобилии, то такие люди ищут и средств, которые доставляли бы им этот преизбыток наслаждений; если люди не в состоянии достигнуть своей цели при помощи искусства наживать состояние, то они стремятся к ней иными путями и для этого пускают в ход все свои способности вопреки даже голосу природы.

20. Так, например, мужество заключается в отваге, а не в наживании денег; точно так же военное и врачебное искусства имеют в виду не наживу, но первое — одержание победы, второе — доставление здоровья. Однако эти люди обращают все свои способности на наживу денег, будто это является целью, а для достижения цели приходится идти на все.

Вот что я считаю нужным сказать о том искусстве наживать состояние, которое не является необходимым; я описал сущность его и указал на те причины, в силу которых мы прибегаем к нему. Что касается того искусства наживать состояние, которое является необходимым, то я указал на отличие его от искусства не необходимого: необходимое искусство относится к области домохозяйства, оно сообразно с природой, направлено на добывание средств к жизни и не беспредельно, как искусство не необходимое, а имеет свои границы.

21. Теперь ясен и ответ на поставленный вначале вопрос: относится ли к области деятельности домохозяина и государственного мужа искусство наживать состояние или, скорее, не относится? Правда, нужно предполагать это искусство как бы уже имеющимся в наличии: так ведь и политика не создает людей, но берет их такими, какими их создала природа; точно так же и природа — земля, море и т. п. — должна доставлять человеку необходимое пропитание; и на обязанности домохозяина лежит всему тому, что получается из этих источников, дать соответствующее назначение. Так, предметом ткацкого искусства является не изготовление шерсти, но использование ее, умение распознать, какая шерсть доброкачественна и пригодна, какая недоброкачественна и непригодна.

22. Можно поставить еще и такой вопрос: почему искусство наживать состояние относится к области домохозяйства, а медицина не относится? Ведь здоровье является столь же необходимым для членов семьи, как и питание и тому подобные жизненные потребности. В одном отношении и домохозяин и правитель должны заботиться и о здоровье им подвластных, в другом отношении это дело является предметом заботы не их, а врача; точно так же и относительно денег: с одной стороны, забота о денежных средствах составляет предмет ведения домохозяина, с другой — нет, но входит в круг подсобной деятельности: преимущественно же, как это отмечено и ранее, она должна быть в наличии по природе. Ведь природа заботится о доставлении питания созданному ею существу; всякое такое существо получает свое питание как бы в наследство от того существа, которое произвело его на свет. Вот почему для всех сообразное с природой

искусство наживать состоит в извлечении пользы от плодов и животных.

23. Это искусство, как мы сказали, бывает двояким: с одной стороны, оно относится к области торговли, с другой — к области домохозяйства, причем последнее обусловлено необходимостью и заслуживает похвалы, обменная же деятельность по справедливости вызывает порицание, как деятельность, обусловленная не естественными причинами, но [возникшая в силу необходимости взаимного] обмена [между людьми]. Поэтому с полным основанием вызывает ненависть ростовщичество, так как оно делает сами денежные знаки предметом собственности, которые, таким образом, утрачивают то свое назначение, ради которого они были созданы: ведь они возникли ради меновой торговли, взимание же процентов ведет именно к росту денег. Отсюда это и получило свое название; как дети походят на своих родителей, так и проценты являются денежными знаками, происшедшими от денежных же знаков. Этот род наживы оказывается по преимуществу противным природе.

Цит. по: Аристотель. Политика. Афинская полития. М.: Мысль, 1997. С. 44—52.

Томас Мэн (1571—1641)

БОГАТСТВО АНГЛИИ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ, ИЛИ БАЛАНС ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ КАК РЕГУЛЯТОР НАШЕГО БОГАТСТВА (1664)

Способы обогащения нашего королевства и увеличения количества денег в стране

Хотя королевство может быть обогащено дарами, полученными от других стран, или их грабежом, все же эти пути обогащения ненадежны и имеют малое значение. Поэтому обычным

средством для увеличения нашего богатства и денег является внешняя торговля. При этом мы должны постоянно соблюдать следующее — продавать иностранцам ежегодно на большую сумму, чем мы покупаем у них. Предположим, что наше королевство обильно снабжено сукном, свинцом, оловом, железом, рыбой и другими отечественными товарами, избыток которых мы ежегодно вывозим за границу на сумму 2 200 000 фунтов; и в то же время мы покупаем за границей и ввозим к себе иностранных; товаров для собственного потребления на 2 000 000 фунтов. При соблюдении этого правила в нашей торговле мы можем быть уверенными, что королевство будет обогащаться ежегодно на 200 000 фунтов, которые будут ввозиться к нам в виде денег, так как та часть наших товаров, за которую мы не получим в обмен товары же, будет по необходимости ввезена в виде денег.

В этом случае деньги переходят в сокровище королевства. Предположим, что кто-нибудь имеет тысячу фунтов дохода в год и две тысячи фунтов в виде денег в кассе. Если такой человек будет тратить ежегодно 1500 фунтов, то весь его запас денег израсходуется в четыре года, но в такой же срок его запас удвоится, если он будет экономно расходовать только 500 фунтов в год. Это также верно и относительно государства в целом, за исключением некоторых случаев (не имеющих большого значения), о которых я буду говорить ниже, когда я покажу, кем и каким способом должен выводиться баланс королевства ежегодно или так часто, как государству понадобится знать, сколько мы выигрываем или теряем на нашей внешней торговле. Но сначала я скажу кое-что, относящееся к путям и средствам, какими можно увеличить наш вывоз и уменьшить ввоз иностранных товаров, а затем я приведу некоторые другие аргументы — как положительные, так и отрицательные, в подкрепление высказанных здесь положений, и тем покажу, что все другие средства, какие обычно. предлагаются для обогащения королевства деньгами, вообще недостаточны и ошибочны.

Глава III
Пути и средства увеличения вывоза наших товаров и уменьшения нашего потребления иностранных товаров

Масса товаров королевства, в обмен на которые мы снабжаемся иностранными товарами, делится на естественные и искусственные. Естественное богатство представляет собою лишь то,

что мы можем уделить, сверх необходимого для нашего собственного потребления, и вывезти за границу. Искусственное богатство состоит из продуктов нашей промышленности и зависит также от торговли иностранными товарами, о чем я буду говорить ниже в подробностях, которые могут послужить нашей цели.

1. Во-первых, хотя наше государство чрезвычайно богато от природы, все же его богатство можно было бы еще увеличить, обрабатывая обширные пустоши (которые бесконечны) под такие культуры, которые не помешали бы доходам других обработанных земель, но помогли бы нам избавиться от ввоза таких товаров, как конопля, лен, снасти, табак и различные другие предметы, которые теперь мы привозим из-за границы к великому нашему разорению.

2. Мы можем также уменьшить наш ввоз, если мы откажемся от чрезмерного потребления иностранных товаров в нашем питании и одежде, что при частой смене моды только увеличивает расточительность и расходы, каковые пороки в настоящее время распространены среди нас больше, чем в прежние времена. Эти недостатки легко можно исправить введением таких законов, какие практикуются в других странах против подобных излишеств, где существование приказов о потреблении товаров собственного производства препятствует ввозу иностранных, без каких бы то ни было запрещений или оскорблений для иностранцев в их взаимных торговых отношениях.

3. При нашем вывозе мы должны принимать во внимание не только наши излишки, но также и нужды наших соседей. За те товары, которые им нужны и которые они нигде в другом месте достать не могут, мы можем (помимо продажи сырья) много выиграть на переработке их и продаже полученных изделий по столь высоким ценам, какие возможны без уменьшения сбыта этих товаров. Но излишки таких наших товаров, которые хоть и нужны иностранцам, но могут быть получены ими также и из других стран, либо таких товаров, потребление которых они могут прекратить, заменив их подобными же, но более дешевыми товарами из других мест, — мы должны продавать по возможности дешево, лишь бы не терять сбыта таких товаров. Опыт последних лет показал нам, что, имея возможность продавать наше сукно в Турцию дешево, мы сильно увеличили наш вывоз туда, а Венеция настолько же потеряла вывоз своего, потому что оно оказалось дороже нашего. А с другой стороны, несколько лет тому назад, когда из-за высоких цен на шерсть наше сукно было очень дорогим, мы потеряли по крайней мере половину нашего сбыта

за границу, который после того мог быть восстановлен не иначе, как сильным понижением цен на шерсть и сукно. Мы нашли, что снижение цены на эти и некоторые другие товары на 25% уменьшает доходы отдельных лиц, но повышает более чем на 50% вывоз этих товаров, что является благом для Государства в целом. Когда сукно дорого, другие народы начинают сами выделывать его, и мы знаем, что они не нуждаются ни в мастерах, ни в материалах для этого. Когда же сукно дешево, они прекращают это производство, и это длится до тех пор, пока повышение цен не заставит их снова прибегнуть к этому средству. Такие изменения научили нас тому, что напрасно стали бы мы ожидать больших доходов от наших товаров, чем условия других стран позволяют им дать нам. И лучше нам приложить все усилия к тому, чтобы внимательной и старательной работой, без обмана, улучшить выделку нашего сукна и других промышленных товаров, что повысит оценку их и увеличит их потребление.

4. Стоимость вывозимых товаров точно также может быть сильно повышена, если мы сами будем вывозить их на наших собственных судах, так как тогда мы получим не только стоимость наших товаров у нас в стране, но также и ту пользу, которую получает иностранный купец, покупающий их у нас для перепродажи у себя на родине, а также сумму расходов на страховку и фрахт за перевозку их за море. Например, если итальянские купцы приедут сюда на своих собственных судах за нашим зерном или нашими сельдями или чем-нибудь в таком же роде, то королевство получит только 25 шиллингов за четверть пшеницы и 20 шиллингов за баррель сельдей; если же мы сами повезем эти товары в Италию по тем же ценам, то возможно, что мы получим 50 шиллингов за пшеницу и 40 шиллингов за сельдей, что составит уже большую разницу в доходах королевства. И хотя верно, что торговля должна быть свободной для иностранцев, чтобы они могли привозить и вывозить все, что пожелают, все же во многих местах вывоз провианта и военных припасов либо запрещен, либо, по крайней мере, ограничен правом производить его только подданным и на судах той страны, где эти товары производятся.

5. Точно также экономное потребление нашего естественного богатства сильно повысило бы ежегодный вывоз его за границу. И если уж мы хотим быть расточительны в своей одежде, то пусть она будет сделана из наших собственных материалов и продуктов, как сукно, кружева, вышивки и т. п., тогда излишества богатых могут дать работу бедным, хотя их работа могла бы быть

более прибыльной для государства, если бы она производилась для иностранцев.

6. Рыба в морях его величества в Англии, Шотландии и Ирландии является нашим естественным богатством, и добыча ее не требует ничего, кроме труда, который голландцы охотно затрачивают и тем ежегодно получают очень большую прибыль для себя, снабжая многие места христианского мира нашей рыбой; на средства, полученные от этого, они удовлетворяют свои нужды как в иностранных товарах, так и в деньгах, помимо того, что множество голландских моряков и судовладельцев получает также пользу. Но об этом надо много говорить, чтобы показать, как вести это важное дело. Точно также наши колонии в Новой Англии, Виржинии, Гренландии, на Летних островах и Ньюфаундленде обладают большими рыбными богатствами и могут дать работу для поддержания большого числа бедных и для увеличения нашей падающей торговли.

Если мы станем складом иностранного зерна, индиго, пряностей, шелка-сырца, хлопка или кого-либо другого товара, ввозимого из-за границы, то это увеличит судоходство, торговлю, количество денег в стране и королевские таможенные пошлины при вывозе этих товаров снова в места, где в них нуждаются. Такого рода торговля послужила главной причиной возвышения Венеции, Генуи, Нидерландов и некоторых других стран, а Англия для такой цели расположена наиболее удобно и не нуждается для этого ни в чем, кроме прилежания и старания своих подданных.

8. Мы должны также ценить и отдавать должное тем отраслям торговли, которую мы ведем с отдаленными странами, — так как, помимо увеличения судоходства и числа моряков, товары, посылаемые туда и получаемые оттуда, дают гораздо больше выгоды для королевства, чем торговля с ближайшими странами. Например: предположим, перец стоит здесь два шиллинга за фунт; если купец привозит его из Голландии, из Амстердама, то, заплатив там 20 пенсов за фунт, он здесь хорошо заработает на нем. Но если тот же купец привезет этот перец из Ост-Индии, он там заплатит за него самое большее 3 пенса за фунт и получит огромную выгоду не только на перце, который нужен нам для удовлетворения наших потребностей, но также и на том огромном количестве его, которое мы вывозим ежегодно в различные другие страны для продажи там по более высоким ценам. Из этого ясно, что мы получаем гораздо большую выгоду от этих индийских товаров, чем те страны, где эти товары произрастают и

которым они, собственно, принадлежат, являясь естественным богатством этих стран. Но для лучшего понимания этой подробности мы должны различать выгоду королевства и пользу купца, так как хотя королевству этот перец стоит не больше, чем ранее указано, либо какой-либо другой товар, купленный за границей, не дороже того, что иностранный купец получает от нас за него, но купцу он стоит дороже, так как он, помимо указанной цены, платит также фрахт, страховку, таможенные пошлины и другие расходы, которые чрезвычайно велики в этих длительных путешествиях. Но все это не отражается на платежном балансе королевства, являясь лишь переходом средств от одного подданного к другому и не составляя убытка для королевства. Если все это принять во внимание, а также учесть, что такая торговля является поддержкой других видов нашей торговли и нашего судоходства во Францию, Италию, Турцию и восточные страны и другие места, благодаря доставке и продаже им товаров, которые мы ежегодно ввозим к себе из Ост-Индии, то это заставит нас приложить наивысшие старания к тому, чтобы поддерживать и расширять это великое и благородное дело, имеющее такое большое значение для блага, силы и счастья страны. И не менее честно разбогатеть (таким путем) за счет торговли товарами другой страны, чем на трудолюбивом увеличении наших собственных средств, особенно если эти последние развиваются с помощью первых, как это происходит в Ост-Индии, благодаря продаже туда больших количеств нашего олова, сукна, свинца и других товаров, причем с каждым днем увеличивается вывоз их в эти страны, которые недавно вовсе не знали употребления наших товаров.

9. Очень выгодно было бы также вывозить наши деньги, как и товары, так как если это делается только в целях торговли, то это увеличивает наше богатство, но об этом я поговорю более подробно в следующей главе.

10. Правильной политикой и выгодной для государства будет допускать, чтобы товары, изготовленные из иностранного сырья, как бархат и другие шелка, бумазеи, крученый шелк и т. п., вывозились беспошлинно. Эти производства дадут работу множеству бедного народа и сильно увеличат ежегодный вывоз таких товаров за границу, благодаря чему увеличится ввоз иностранного сырья, что улучшит поступление государственных пошлин. Я упомяну здесь о замечательном увеличении только одного нашего производства, а именно — кручения и витья иностранного шелка-сырца, которое 35 лет тому назад занимало не больше 300 че-

ловек в Лондоне и его окрестностях, а за эти годы на моих глазах выросло так, что в настоящее время этой работой занято свыше 14000 человек, как мы узнали у королевских уполномоченных по торговым делам. И несомненно, если бы упомянутые иностранные товары могли вывозиться отсюда беспошлинно, это производство увеличилось бы еще больше и очень сильно, и также быстро уменьшилось бы в Италии и Нидерландах. Если же кто-нибудь сошлется на голландскую поговорку: «живи и дай жить другим», то я отвечу, что голландцы, несмотря на свою собственную поговорку, не только в нашем королевстве вырывают у нас средства к существованию, но и в нашей внешней торговле они мешают нам в наших законных способах добывания средств к существованию (где только они имеют силу), отнимая у нас кусок хлеба изо рта, чему мы никогда не будем подражать, вырывая горшок из-под их носа, как за последние годы слишком многие из нас практикуют к великому ущербу и бесчестью нашей славной нации. Нам следовало бы лучше подражать прежним временам, усваивая умеренные и достойные пути, более приятные богу и подходящие для нашей старинной репутации.

11. Необходимо также не обременять слишком большими пошлинами наши отечественные товары, чтобы не удорожать их слишком для иностранцев и не препятствовать этим их продаже. И особенно это относится к иностранным товарам, ввезенным для дальнейшего вывоза, так как в противном случае этот вид торговли (столь важный для благосостояния страны) не сможет ни процветать, ни существовать. Но потребление таких иностранных товаров в нашем королевстве может быть обложено большими пошлинами, что составит выгоду для королевства в отношении торгового баланса и тем даст возможность королю больше средств сберегать из его ежегодных доходов. Об этом я намерен поговорить более подробно в надлежащем месте, где я покажу, сколько денег государь может сберегать, не нанося ущерба своим подданным.

12. И, наконец, мы должны стараться изготовить как можно больше своих собственных товаров, будь то естественные или искусственные. А так как людей, живущих ремеслами, гораздо больше, чем тех, кто добывает плоды земли, то мы должны старательнее всего поддерживать те усилия множества, в которых заключается наибольшая сила и богатство и короля и королевства, так как там, где население многочисленно и ремесла процветают, там торговля должна быть обширной и страна богатой. Итальянцы дают работу большему числу людей и получают боль-

ше денег на обработке сырого шелка королевства Сицилии, чем король Испании и его подданные имеют доходов от этого же товара. Но зачем нужны нам такие отдаленные примеры, когда мы сами знаем, что наши собственные естественные товары не дают нам столько доходов, как наши промышленные предприятия? Железная руда в рудниках не многого стоит по сравнению с пользой и работой, которые она дает, когда она вырыта, перевезена, куплена, продана, отлита в артиллерийские орудия, мушкеты и многие другие военные орудия для нападения и защиты, выкована в якоря, болты, клинья, гвозди и т. п., употребляемые для судов, домов, телег, карет, плугов и других орудий для обработки земли. Сравните нашу сырую шерсть с нашим сукном, для получения которого требуется стрижка, мытье, чесание, прядение, тканье, валяние, окраска и прочая отделка, и вы найдете, что эти ремесла более выгодны, чем естественные богатства. Я мог бы привести еще другие примеры, но я не буду скучен, потому что если я буду останавливаться на этом и других ранее упомянутых моментах слишком долго, то материала окажется достаточно на то, чтобы написать толстую книгу; моим же желанием является доказать с краткостью и простотою только то, что я предлагаю на обсуждение.

Цит. по: Меркантилизм / Под ред. И. С. Плотникова. Л.: СОЦЭКГИЗ, 1933. С. 155—161.

И. Т. Посошков (1652—1726)

КНИГА О СКУДОСТИ И О БОГАТСТВЕ МОСКВЫ (1724)

СИЕ ЕСТЬ ИЗЪЯВЛЕНИЕ, ОТЧЕСОГО ПРИКЛЮЧАЕТСЯ НАПРАСНАЯ СКУДОСТЬ И ОТЧЕСО БО ГОБЗОВИТОЕ БОГАТСТВО УМНОЖАЕТСЯ

(Л. 1) Аз, мизирный его императорского величества рабичищ, мнение свое сицевое предлагаю о собрании царских сокровищ, сипе, еже верным его величества рабом тако подобает пещися,

еже бы елико о собрании казны стараться толиво и о еже бы и собраное туне не погибало, и не токмо собраннаго, и несобраннаго прилежно смотрети, дабы даром ничто нигде не лежало и не погибало.

Подобное и о всенародном обогащении подобает пещися без уятия усердия, дабы и они даром и напрасно ничего не тратили, но жили бы от пьянственного питья воздержнее, а и во одеждах не веема тщеславно, но посредственно, чтобы от излишняго украшения своего, наипаче же жен своих и детей, в скудость не приходили, но вси бы по мерности своей в приличном богатстве разширялись.

Понеже не то царственное богатство, еже в царской казне лежащия казны много, нежели то царственное богатство, еже синклит царского величества в златотканных одеждах ходит, но то, самое царственное богатство, еже бы весь народ по мерностям своим богат был самыми домовыми вънутренными своими богатствы, а не внешними одеждами или позументным украшением, ибо украшением одежд не мы богатимся, но те государства богатятся, из коих те украшения привозят к нам, а нас во имении теми украшениями истощевают. Паче же вещественнаго богатства надлежит всем нам обще пещися о невещественном богатстве, то есть о истинной правде. Правда отец бог, и правда велми богатство и славу умножает и от смерти избавляет, а неправде отец диавол и неправда не токмо вьновь богатит, но и древнее богатство отончевает и в нищету приводит и смерть наводит.

Сам бо господь бог рек (Матфея, глава 6, стих 33):

«Ищите прежде царства божия и правды его», и приреченте, глаголя, «яко вся приложатся вам» (то есть богатство и слава). По такому словеси господню подобает нам паче всего пещися о снискании правды, а егда правда в нас утвердится и твердо въкоренится, то не можно царству нашему росъсийскому не обогатится и славно не возвыситися.

То бо есть самое царству украшение и прославление, и честное богатство, аще правда яко в великих лицах, тако и в мизирных, она насадится и твердо вкоренится и вси яко богатии, тако и убозии, между собою любовно имут жить, то всяких чинов люди по своему бытию в богатстве доволни будут, понеже правда никого обидить не попускает, а любовь принудит друг друга в нуждах помогати. И тако вси обогатятся, а царския сокровища со излишеством наполнятся и, аще и побор какой прибавочной случится, то, не морщася, платить будут.

И аще великий наш монарх Петр Алексеевич, по данной ему от бога благодати и по самодержавной своей власти, вся вижеписанная моего мнения предложения в бытие произвести повелит, то, я чаю, и без прибавочных поборов преизлише царская сокровища наполнятся. И тако на бога надежду имам, еже и настоящих прежних со крестьян поборов убудет.

По моему мнению сие дело невеликое и веема нетрудное, еже царская сокровища наполнити богатством, за еже царь, яко бог, еже возхощет, во облости своей может сотворить. Но то великое и многотрудное есть дело, еже бы народ весь обогатить, понеже без насаждения правды (л. 3) и без истребления обидников и воров и разбойников и всяких разных явных и потаенных грабителей никоими мерами народу всесовершенно обогатитися невозможно. Первее же предложим расположение о духовном правлении, потом о воинском и о прочих мирских делех и о здравом и гобзовитом и постоянном собрании интереса его и. в-ва.

1. Священство столп и утверждение всему благочестию и всему человеческому спасению, ибо без него никаковыми мерами до царства небесного никакову человеку дойти невозможно. Они наши пастыри, они и отцы, они и вожди, а в книжном учении и разумении не веема доволни. И сего не вем, чего ради тако деется, токмо, мню, аще и страшно ми изрещи, дабы архиерейская клятва на мя не пала, а иначе не вем, како ми возъписати, понеже аз шризнаваю, еже от оплошки архиерейския тако чинится, понеже полагаются на служебников своих в поставлении поповъстем. Тии бо приимут (л. 4) от новоставлиника дары и затвердят ему во псалтыри псалъма два-три/и перед архиереем заставят то твержение читати, и той ставленик ясно и внятно и поспешно пробежит, и архиереи, не ведая того ухищреннаго подлога, посвящают во презвитеры, и от такова порятка у иных грамота и плоха. А по моему мнению, аще бы кой ставленик и в школе учился, обаче надлежит его испытати, каков он в разуме и во всяком разсуждении, да тогда уже ево посвящати бы. А буде которой и грамоте учился, а смыслу к разсуждению несть в нем, и таковых во презвитеры посвящать, мне ся мнит, отнюд не надлежит. Паче учения надлежит во презвитерех искать умнаго разсудительства, чтобы он мог пастырем быть словесных овец. Аще бы попы яко градские, тако и селские, были разумительны, то никоими делы расколникам в простом народе множится было (я. 4 об.) невозможно и нимало возъникнути было б им некак. И о сем речется в настоящей главе.

2. Военной люд — стена и твердое забрало царству, а каманды их и судии военного правления не имут попечения о них,, чтобы они ни голодни, ни холодны были, но всем бы довольны. Зело бо от них слышно, что от недостатку великую нужду подъемлют, ибо иным салдатам на месяц и по десяти алтын не приходит, то чем ему прожить, где ему взять шуба или рукавицы и иные потребности, такожде и харчу на что ему купить? И в таковой скудости живучи, как ему и не своровать и как ему и с службы не бежать? Нужда не токмо к бежанию принудит, но и изменить готов будет, а изменя, и ратником на своих будет.

О салдатех и о драгунех надлежит весьма великое попечение имети и пильно того смотрети, дабы они пищею и одеждою были не скудны, (л. 5) а егда будут всем доволни, то они и в службе будут исправнее. И сего ради, яко главных полков, тако и последних и новобраных полков, вси не были бы ни голодни, ни холодни.

А и сие едва право ли учиненно по немецкому ли артикулу или наших командиров вымысл, еже солдату или драгуну мундир дадут, а последи за весь тот мундир из жалованья и вычтут, и того ради вычету иным солдатам и по десяти алтын на месяц не приходит. И мню я, что е. и. в-ву не весьма известно, и о всем пространнее речется в настоящей главе о воинстве.

3. Древний российских судей обычай был, еже в приказех иметь челобитчиков множество, и так бывало их много, что иногда никоими делы до судьи дойти худосильному не мочи. К тому ж, насажают колодников множество, а решения (л. 5 об.) им не чинят, да, перековав, роспустят по улицам милостыни просить. И тем они росъсийское царство безчестят, что ни в коем государстве такого числа колодников не сыщется, колико у нас. И сие чинитца ни от чего иного токмо от нерадения судейскаго, и о сем пространнее речется во главе судейства.

4. И купечество у нас в России чинитца вельми неправо: друг друга обманывает и друг друга обидит, товары худые закрашивают добрыми и вместо добрых продают худые и цену берут непрямую, и между собою союзства ни малого не имеют, друг друга ядят, и тако вси погибают, а в зарубежных торгах коварства между собою не имеют и у иноземцов товары покупают без согласия своего товарищства.

А торг дело великое! Надобно судьям всем об них попечение иметь неоскудное, понеже купечеством всякое царство богатитца, а без купечества (л. 6) никакое и малое государство быть не может. И того ради под великим охранением блюсти их надле-

жит и от обид их оберегати, дабы они ни от кого обидимы не были и во убожество б не входили и его и. в-ву приплод бы несли со усердием. И о сем пространнее речется в настоящей главе.

5. И в художественных мастерствах весьма деется у нас в Руси неисправно. Вначале, егда кой человек отъдастца в научение к мастеру и поставит срок к которому ему выучитца, и аще мастер не скроется и научит его скоро, то он, не дожив срока, и станет прочь отьбиватца, и, отъшед, станет делать собою, и аще хуже мастерского станет делать, то он цены збавит, да и мастерство все погубит. А за таким порятком в Руси у нас и нет самого доброго мастерства. И о художествах пространнее речется в настоящей главе.

(Л. 6 об.) 6. Разбойников у нас в Руси паче иных государств множество, ибо не токмо по десяти или двадцати человек, но бывает по сту и по двести человек в артеле *та* больши (и аще их весьма не истребити, то царству нашему российскому ни коими делы обогатитися невозможно). А вед сия чинится от неправаго судейства, ибо егда какова вора или разбойника приведут, то аще и попытают его, да посада в тюрьму, да кормят его лет десять или больши. И в такое протяжное время многие и уходили, а, ушод, пуще старого воровали, а иных разбойников судьи, вместо смерти, дажи отпускали на старые их промыслы и, то, надеясь, безбоязненно воровали. И о истреблении их в настоящей главе речется.

7. Надлежит же и о крестьянстве воспомянуть, чтобы и их от разорения и от обид поохранить и в лености б пребывать им не попускать, дабы от лености во всеконечную скудость не приходили. Аще бо кои крестьяня живут и в хлебных местех, обаче и те бы зимою даром не лежали, но трудились бы, овыя в лесах, овыя ж в домовых рукоделиях и иныи ж в подводах бы ездили, а лежа и своего припасеннаго хлеба, не потрудясь, не ели бы и дней бы своих даром не теряли. А у коих крестьян лошадей добрых нет и в подводы палятся не на чем, те шли бы в людския работы и работали бы из найму или и из хлеба, а даром бы не лежали. И о сем пространнее в настоящей главе речется.

8. Дворяня при животе своем и по смерти сродников своих земли делят на малые разные жеребьи, одну пустош разделяют частей на десять и болши. И в том лише съсора да беда да смертное убивство, и такое обыкновение весьма нездраво.

А и сие не токмо не право, но и весьма гнило, еже землям достоверного размерения и меж не зделано, и колико ее под рукою монарха нашего есть, а платежа с ни малого нет. Дворяня

накупив пустошей, да в наймы отдают, и многая деньги на кийждой год кортомы с нее берут, а великому государю ни по деньге на год не платят, о сем о всем пространнее в настоящей главе речется.

9. Российское царство на пространном месте стоит и многонародно оно есть, а собрания казны в царския сокровища весьма негобзовита собирается, ибо в военное время не достает того собрания на военные расходы, а пространства земли в нем толико еже и исчислити неможно, а несть с нее ни малого особливаго собрания. А аще бы с нея учинен платеж по ней и самой малой, чтоб лизше никто на ней даром не жил, то и одного и земляного платежа милионное собрание бы было и было бы (л. 8) оно недвижимо. Земля самый гобзовитый данник ему, великому нашему монарху, было бы и никогда измены бы ему не было. И аще прямо вся собрания исправятся и собиратели будут пряма собирати, то тако мочно нашему великому государю довольну казною быть и без наметных поборов, еже на кийждой год милиона по два-три за всякими расходы в царских сокровищах и оставатися будет. И о сем в настоящее царского интереса речется.

Во изъявлении моем сем предложив девять глав, а вся сия деватерица глав состязаются к насаждению правды, неправды же и всякого воровства ко истреблению. И аще на всю сию девятерицу с высоты бог милостивно призрит, а с низоты императора нашего великаго изволение всеусердное произыдет, то не токмо едина царская сокровища со излишеством наполнятся, (л. 8 об.) но и весь народ обогатится и вражды многия прекратятся. И егда сия девятерица оснуется и твердо укоренится, то яко река тещи имать по-всегодно, неумолчно и неизменно.

Цит. по: И. Т. Посошков Книга о скудности и богатстве. М.: Гос. Соц.-эконом. изд-во, 1937. С. 99—105.

Вильям Петти (1623—1687)

ТРАКТАТ О НАЛОГАХ И ПОДАТЯХ (1662)

Глава I
О различных видах государственных расходов

Государственными расходами являются расходы на оборону на суше и на море, по сохранению мира внутри и за границей и достойной чести государства защите его прав от других государств; все это мы можем назвать военными расходами, которые обычно, в нормальное время, так же велики, как и любая другая ветвь целого; но в исключительных случаях (во время войны или при угрозе войны) значительно их превышают.

2. Другой ветвью государственных расходов является содержание правителей, начальников и подчиненных; я подразумеваю под ними не только тех, кто тратит все свое время на исполнение своих обязанностей, но также и тех, кто много занимается подготовкой себя к этой деятельности и добивается у начальников надлежащей оценки своего умения и доверия.

3. Содержание правителей должно быть в такой степени богато и роскошно, как этого редко могут достигнуть частные предприятия и профессии. И это нужно для той цели, чтобы правители осуществляли власть не только при помощи своих природных свойств, но искусственными способами воздействия на население.

4. Ведь если большое количество людей назовет одного из их числа королем, то если такой государь не появляется в большем видимом блеске чем другие, не может награждать тех, кто его слушается, ему нравится, и поступать наоборот с другими, одно лишь учреждение его власти имеет мало значения, даже если бы он случайно отличался большими физическими и умственными способностями, чем кто-либо другой из народа.

5. Должны быть и должности, являющиеся не больше, чем побочным занятием, как шерифы, мировые судьи, констебли, церковные попечители и т. п., которые многие могут исполнять без большого вреда для их обычной деятельности, причем честь, что им оказывают доверие, и удовольствие от того, что их боятся, уже считаются достаточным вознаграждением.

6. Под эту же рубрику можно подвести и расходы на деятельность, которая может касаться отношений как между людьми, так и между государством в целом и его отдельными членами: также их делом будет судить и наказывать за оказанные несправедливости и предупреждать их в будущем.

7. Третьей ветвью государственных расходов будут расходы на пастырей человеческих душ и духовников. Оплата этой деятельности, как могут подумать (так как она касается иного мира и только особых интересов каждого человека в нем), не должна бы входить в число государственных расходов. Однако, если мы примем во внимание, как легко человеку уклоняться от законов, совершать недоказуемые преступления, давать неверные показания на суде, искажать смысл и значение законов и т. п., то отсюда вытекает необходимость в использовании государственных средств, чтобы обучать людей божественным законам, которые учитывают злые мысли и намерения и еще больше тайные проступки и которые наказывают на вечные времена в другом мире за то, за что человек может лишь частично быть наказан в этом мире.

8. Те, кто работают на этой государственной службе, должны тоже содержаться с соответствующим блеском и должны иметь средства для привлечения людей известным вознаграждением также и на этом свете, по крайней мере настолько, насколько многие и в прежнее время шли даже за самим Христом только ради хлеба, который он им давал.

9. Следующая ветвь — забота о школах и университетах, в особенности же постольку, поскольку они учат чтению, письму и арифметике. Это очень нужно каждому человеку, как помощь и поддержка памяти и рассудку, причем математика является такой помощью рассудку, письмо и чтение — памяти. Но должно ли обучение богословию и т. п. быть сделано частным делом, это для меня стоит под вопросом.

10. Верно, что в настоящее время школы и колледжи организуются большею частью на средства отдельных лиц или являются учреждениями, на которые отдельные лица тратят свое время и деньги, руководствуясь частными расчетами. Но, несомненно, было бы не плохо, если бы их целью было доставить возможно лучшую помощь высшим и тонким прирожденным умам, направленным на исследование природы во всех ее проявлениях. В этом смысле они должны были бы быть на иждивении государства; ведь эти умы должны были бы для этой работы выбираться не родными и знакомыми (вороны тоже считают себя краси-

вейшими птицами), но скорее посредством одобрения других, более беспристрастных лиц, как например те, кто выбирает в Турции из христианских детей способнейших, могущих быть орудием и поддержкой турецкого правительства.

Глава III
Как можно ослабить беспокойство, вызываемое тяжестью налогов

Мы бегло просмотрели все шесть отраслей государственных расходов и показали (хотя неполно и спешно), которые из них нужно увеличить и которые сократить. Мы наметим теперь общие причины беспокойства, вызываемого тяжестью налогов и податей, а именно:

1. Народ думает, что государь требует больше, чем ему нужно. Наш ответ: 1) если бы государь был уверен в получении всего, что ему нужно, в надлежащее время, то для него самого было бы большим ущербом вырывать деньги из рук его собственных подданных, которые могли бы с помощью торговли увеличить эти суммы, и хранить эти деньги в своих собственных сундуках, что не только не приносит ему пользы, но и подвергает их опасности, что их выклянчат или бесполезно растратят.

2. Как бы налоги ни были велики, но если они пропорционально ложатся на всех, никто не потеряет вследствие налога некоторой части богатства. Ведь люди (как мы уже говорили) останутся одинаково богатыми, если удвоить их имущество или уменьшить его наполовину для всех. Ведь каждый будет находиться в прежнем положении сравнительно с другими. Более того, поскольку деньги, взятые посредством налогов, не выходят за пределы страны, она сравнительно с другими странами остается одинаково богатой. Только богатство короля и народа будет немного отличаться друг от друга до того времени, пока деньги, взысканные в виде налога с кого-либо, опять не вернутся к нему же или к другому. В этом случае каждый должен иметь одинаковые шансы выиграть или потерять при новом распределении; и то, что потеряет один, выиграет другой.

3. Что более всего огорчает людей, это — если их облагают выше налогом, чем их соседей. Мой ответ: частью эти подозрения очень ошибочны, частью у них есть шансы, что ближайший раз налог будет для них более благоприятным. А если такое неравномерное обложение является преднамеренным, то нельзя до-

пустить, чтобы это было намерение государя, а скорее — какого-нибудь временного чиновника, которому, в свою очередь, может быть, придется получить возмездие при ближайшем случае от того, кого он обидел.

4. Люди высказывают большое недовольство, если они думают, что деньги, взысканные по налогу, будут растрачены на развлечения, великолепные зрелища, триумфальные арки и т. п. Мой ответ: это — передача денег купцам, которые работают по поставкам этих вещей. Хотя эти производства кажутся чрезвычайно пустыми и мишурными, однако они связаны с весьма полезными отраслями производства, например пивоварами, булочниками, портными, сапожниками и т. п.

Более того, государь получает не большее удовлетворение от этих зрелищ, чем 100000 других его самых заурядных подданных, которые, несмотря на их постоянное ворчание, проходят много миль, чтобы быть зрителями этих пустых и безвкусных зрелищ.

5. Народ часто жалуется, что король тратит собранные с него деньги на фаворитов. Мой ответ: то, что дается фаворитам, может при ближайшем случае или перемещении попасть в наши собственные руки или в руки тех, кто по нашему мнению этого заслуживает.

6. Во-вторых, если этот человек фаворит сегодня, то после им будет другой, или мы сами. Ведь милость монарха очень гибка и подвижна и не является такой вещью, которой бы следовало очень завидовать. Ведь та же самая дорога, что ведет вверх, ведет и вниз. Помимо этого, в законах и обычаях Англии нет ничего, что бы делало невозможным сыну простого человека добиться высших должностей в королевстве и тем более личной милости государя.

Все эти фантазии (чему подвержены вульгарные головы) вызывают нежелание платить и провоцируют государя на суровые меры.

Если же эти меры падут на какого-нибудь бедняка, хотя и упрямого, жестоковыйного отказчика, обремененного женой и детьми, это дает доверчивым людям повод жаловаться на угнетение и вызывает враждебное отношение ко всему.

Незнание количества народонаселения, промыслов и богатства народа является причиной, почему народ часто беспокоят без надобности, подвергают его двойному обложению, двум или многим сборам налогов, хотя довольно было бы и одного.

Примеры этого мы видели в недавней подушной подати. Вследствие незнания положения народа, а именно сколько было

Теперь вниманию читателя будет предложена арифметическая формула распределения этих издержек.

Направо, наверху, находится сумма затрат производительного класса, которые были издержаны в предшествующем году для создания жатвы текущего года. Под этой суммой проведена линия, отделяющая ее от столбца сумм, полученных этим классом.

Налево указаны суммы, полученные бесплодным классом.

Посредине, наверху, указана сумма дохода, которая распределяется направо и налево между двумя классами, где она расходуется.

Распределение издержек отмечено пунктирными линиями, которые исходят из суммы дохода и идут, спускаясь по наклонным линиям, одному и другому классу. В конце этих линий, с одной и с другой стороны, указана сумма, расходуемая собственниками дохода, на покупки у каждого из этих классов.

Формула экономической таблицы

Общий итог воспроизводства 5 миллиардов

	Затраты ежегодные поизводительного класса	Доход собственников земли, государя и получателей десятины	Затраты бесплодного класса
		2 миллиарда	
Суммы, употребляемые на уплату дохода и процентов на первоначальные затраты	2 миллиарда 1 миллиард 1 миллиард 1 миллиард		1 миллиард 1 миллиард 1 миллард
Издержки на ежегодные затраты	2 миллиарда		**Итог** – 2 миллиарда, из которых половина удерживается этим классом для затрат в следующем году
Итог	5 миллиардов		

Обоюдная торговля между двумя классами также обозначена пунктирными линиями, которые идут, наклонно спускаясь, от покупающего класса к классу, где совершаются покупки. В конце каждой линии находится сумма, получаемая одним классом от другого благодаря обоюдной торговле, совершаемой между ними на их расходы.

Наконец, исчисление заканчивается на каждой стороне итоговой суммой поступлений каждого из двух классов. Нетрудно заметить, что в данном случае, когда распределение издержек следует в порядке, подробно описанном выше, поступления производительного класса, включая в них его затраты, равны итогу годового воспроизводства. В таком случае земледелие, богатства, население остаются в том же самом состоянии, не возрастая и не приходя в упадок. Иной случай, как было указано выше, дал бы и иной результат.

Если бы собственники расходовали больше в производительном классе, чем в классе бесплодном, с целью улучшения их земель и увеличения их дохода, то этот прирост издержек, употребленный на работы производительного класса, должен рассматриваться как добавление к затратам этого класса.

Расход сумм дохода предполагается здесь, при состоянии процветания, распределяющимся поровну между производительным и бесплодным классами, в то время как производительный класс передает только треть своих издержек бесплодному классу, потому что своими издержками земледелец менее свободно может распоряжаться, чем собственник — своими. Но чем более земледелие находится в упадке, тем большая часть издержек, которыми можно распоряжаться по свободному усмотрению должна быть посвящена ему с целью его восстановления.

Величина тех и других трат этого дохода может быть неодинакова, смотря по тому, на что предполагает каждый тратить свой доход: на улучшение еды или обстановки. Здесь взято среднее положение, при котором издержки воспроизводства из года в год приносят один и тот же доход. Но об изменениях, могущих произойти в годичном воспроизводстве дохода, легко можно заключать по тому, насколько преобладали производительные или бесплодные издержки; об этом, говорю я, легко будет составить представление по самым изменениям, которые произойдут в схеме таблицы. Предположим, в самом деле, что издержки на роскошь в обстановке увеличились на одну шестую и у собственника, и у ремесленника; воспроизводство дохода сократится в таком случае с 600 ливров на 500 ливров. Если же, наоборот, увеличат-

ся издержки на потребление, или на вывоз сырых материалов, то сообразно с этим подымется и воспроизводимый доход с 600 до 700 ливров. Отсюда видно, что чрезмерная роскошь может чрезвычайно скоро разорить вполне богатую страну.

300 ливров дохода, согласно со схемой таблицы, истраченные на производительные издержки, дают деньгам возмещение за те затраты, которые воспроизводят 300 ливров чистого дохода, представляющего собой лишь часть воспроизведенного дохода собственника. И в конечном итоге при посредстве распределения тех сумм, которые снова возвращаются к производительному классу, ежегодно воспроизводится вся сумма дохода.

Эти 300 ливров, которые возвращаются затем к классу производительных издержек через продажу продуктов, которые собственник у них покупает, тратятся фермером; половина — на потребление продуктов, добытых этим самым классом, другая же половина — на поддержание одежды, посуды, орудий и т. п.; последние издержки совершаются в виде вознаграждения класса бесплодных издержек. И эти издержки воспроизводятся вместе с чистым продуктом.

Цит. по: Франсуа Кенэ. Избранные произведения. М.: СОЦЭКГИЗ, 1960. С. 366—369.

Анн Робер Жак Тюрго (1727—1781)

РАЗМЫШЛЕНИЯ О СОЗДАНИИ И РАСПРЕДЕЛЕНИИ БОГАТСТВА (1766)

Имея для выбора значительное количество рабочих, наниматель предпочитает того, кто соглашается работать за самую низкую цену. Рабочие должны поэтому один перед другим понижать цену за свой труд. Во всех отраслях труда должен иметь место, и действительно имеет место, тот факт, что заработная плата рабочего ограничивается тем, что ему безусловно необходимо для поддержания жизни.

§ 7. Труд земледельца — единственный труд, производящий больше того, что составляет оплату труда. Поэтому он единственный источник всякого богатства.

Положение земледельца совсем иное. Земля, независимо от всякого другого человека и от всякого соглашения, непосредственно выплачивает земледельцу цену его труда. Природа не торгуется с ним, чтобы принудить его как работника довольствоваться безусловно необходимым. То, что природа дает, не находится в соответствии ни с его потребностями, ни с договоренным расчетом цены его дневного труда. Даруемое природой составляет физический результат плодородия почвы и гораздо больше зависит от правильности [ее обработки], чем от тех способов, которые земледелец применяет для того, чтобы сделать землю плодородной. Как только земледелец своим трудом начинает производить сверх того, что необходимо для удовлетворения его потребностей, он получает возможность на этот избыток, предоставляемый ему природой как чистый дар сверх платы за его труд, покупать труд других членов общества. Эти последние, продавая ему свой труд, зарабатывают себе только на жизнь; земледелец же кроме обоих средств существования пожинает еще такое богатство, которым он может самостоятельно и свободно распоряжаться, богатство, которое он не [производил], но которое он продает. Он [земледелец] является, таким образом, единственным источником богатств, оживляющих своим обращением все виды труда в обществе, так как только его труд производит избыток сверх платы за труд.

§ 8. Первое разделение общества на два класса; один — производительный, или [класс] земледельцев, другой — содержимый или класс ремесленников

Таким образом, с необходимостью, основывающейся на самой природе вещей, происходит разделение общества на два класса. Оба эти класса заняты трудом. Но один из них своим трудом производит или, лучше сказать, извлекает из земли богатства, постоянно воспроизводящиеся, доставляющие всему обществу средства к существованию и материалы для [удовлетворения] всех других потребностей; другой [класс] занят тем, что обрабатывает произведенные материалы и придает им формы, в которых они становятся пригодными для использования людьми; [этот класс] продает свой труд первому и получает от него в обмен средства существования. Первый [из этих классов] можно назвать производительным, второй — содержимым.

§ 9. В первоначальные времена собственник не должен был отличаться от земледельца

До сих пор мы еще не различали земледельца от собственника земель, и первоначально земельный собственник не отличался от земледельца. Именно благодаря труду тех, которые первыми стали обрабатывать землю и которые огородили ее для того, чтобы обеспечить себе урожай, земля перестала быть общей собственностью, установилась частная собственность на землю. До того времени, пока в обществе не возникло прочного порядка и пока общественная власть, для которой закон стал сильнее частной воли, не сможет гарантировать каждому спокойное обладание своей собственностью, оградив ее от посторонних вторжений, до той поры можно сохранять собственность на приобретенную землю только в том виде, в каком она приобретена, и продолжать обрабатывать ее. Владелец земли не мог с уверенностью отдать ее под обработку другому. Последний, затратив на обработку земли свой труд, едва ли бы понял, что урожай ему не принадлежит. К тому же в те далекие времена, когда каждый трудолюбивый человек находил столько земли, сколько хотел, ни у кого и не могло быть побуждения работать на другого. При таком положении каждый собственник должен был сам обрабатывать свое поле или же вовсе покинуть его.

§ 15. Новое распределение общества на три класса: земледельцев, ремесленников и собственников, или на производительный класс, содержимый класс и незанятый класс

Так общество распадается теперь на три класса: класс земледельцев, для которого можно сохранить наименование *класса производительного*; класс ремесленников и всех других, *содержимый* за счет [фонда] продуктов земли, и класс *собственников*, единственный, который, не будучи привязан к какому-либо особому труду необходимостью добывать средства к существованию, может быть призван к несению [таких] общественных обязанностей, как воинская и исполнение правосудия; [он может выполнять их] либо личной службой, либо выплачивая часть своего дохода, на который государство или общество нанимает людей для выполнения этих обязанностей. Наиболее подходящим поэтому для него названием будет *незанятый*, которым можно располагать.

§ 16. Сходство между двумя работающими или занятыми классами

Оба [эти] класса — земледельцев и ремесленников во многих отношениях схожи; главным образом в том, что лица, их составляющие, не обладают никаким доходом и одинаково живут на заработки, которые им выплачиваются из продуктов земли. И те и другие схожи еще в том, что они выручают только цену своего труда и свои затраты, причем цена эта почти одинакова для обоих классов. Собственник торгуется совершенно одинаково как при найме тех, которые обрабатывают землю, стараясь оставить им наивозможно меньшую часть продуктов, так и со своим сапожником, когда хочет купить [у него] башмаки возможно дешевле. Одним словом, оба, земледелец и ремесленник, получают только вознаграждение за свой труд.

§ 17. Существенное различие между двумя работающими классами

Однако разница между двумя указанными родами труда заключается в том, что труд земледельца производит свою собственную заработную плату и, кроме того, доход, служащий для оплаты всего класса ремесленников и других наемных лиц; ремесленники же просто получают свою заработную плату, т. е свою долю из продукта земли в обмен за их труд, и не производят никакого дохода. Собственник получает все то, что он имеет, только благодаря труду земледельца; он получает от земледельца средства существования для себя и для оплаты труда других наемных лиц. Он нуждается в земледельце в силу необходимости физического порядка, согласно которому земля не производит ничего без труда; но земледелец нуждается в собственнике только в силу человеческих соглашений и гражданских законов, которые обеспечивают первым из возделывающих землю и их наследникам собственность на свои земли даже после того, как они перестали их обрабатывать. Но эти законы могут обеспечить праздному человеку только ту часть продукта, которую земля дает сверх вознаграждения земледельцев. Собственник, не желая потерять всего, должен оставить ему эту долю. Земледелец, получая лишь одно вознаграждение за труд, сохраняет, однако, свои естественное и физическое преимущества, которые делают его первой движущей силой в общественном механизме, благодаря чему только от его труда зависит и существование его самого, и богатство собственника, и заработная плата за все другие работы.

ЦЕННОСТЬ И ДЕНЬГИ (1769)

Прежде всего надлежит составить себе ясное представление о том, что подразумевается здесь под словом ценность. Это абстрактное существительное, соответствующее глаголу ценить (valoir), латинское — valere, имеет в повседневном языке несколько значений, которые нужно различать.

Первоначальный смысл этого слова на латинском языке означал силу, здоровье; слово valere означало также *чувствовать себя здоровым*, и мы еще сохраняем этот первоначальный смысл слова в производных французских словах valid, invalid, convalescence. Исходя из слова valoir в значении силы, его стали употреблять для выражения воинской отваги, достоинства, которое народы в древности всегда обозначали тем же словом, каким они пользовались для выражения телесной силы.

Слово valoir приобрело во французском языке еще и другое, весьма распространенное значение, хотя и отличающееся от смысла, придаваемого этому слову и слову *ценность* в торговле; но такое значение тем не менее является первой основой этого слова. Оно означает соответствующую нашим потребностям годность (bonté даров и благ природы; поэтому они считаются пригодными для нашего пользования, для удовлетворения наших желаний. Говорят, что рагу *ничего не стоит* (vaut rien), когда оно плохо на вкус, что, с точки зрения здоровья, такая-то пища *ничего не стоит*, что такая-то ткань *стоит большего* (vaut mieux), чем другая; все эти выражения не имеют никакого отношения к *торговой ценности* (valeur commercable) и означают лишь то, что все эти вещи более всего пригодны для употребления, к которому они предназначены.

Прилагательные *плохой, средний, хороший, отличный* характеризуют различные степени этого рода ценности. Следует, однако, заметить, что существительное *ценность* (valeur) далеко не так часто употребляется в таком смысле, как глагол valoir — стоить. Но если этим существительным пользуются, то его понимают лишь как пригодность вещи по отношению к нашим потребностям. Хотя эта годность по отношению к нам самим, но, применяя слово *ценность*, мы всегда имеем в виду реальное и присущее вещи качество, благодаря которому она пригодна для нашего употребления. В этом смысле слово ценность имело бы место у изолированного человека, находящегося вне сношений с другими людьми. Рассмотрим, как этот человек будет обнару-

живать свои свойства по отношению к одному только предмету: он будет стремиться его найти, он станет избегать его или отнесется к нему безразлично. В первом случае у него, несомненно, есть побуждение искать эту вещь: он находит ее пригодной для пользования, считает *хорошей*, и эту относительную годность (bonté relative) с полным основанием безусловно можно назвать *ценностью*. Но эта ценность, без сравнения с другими ценностями, не подлежит измерению, а вещь *стоящая* (qui vaut) не может быть оценена.

Если тот же человек имеет возможность выбора между несколькими вещами, пригодными для употребления, он может предпочесть одну вещь другой, он может найти апельсин более приятным, чем каштаны, тем более обе цены, имеют равную ценность: цена стоит покупки, а покупка стоит цены. Но наименование «ценность», строго говоря, столь же мало соответствует первому, как и второму из двух отношений обмена. Почему же употребляют оба этих термина, один вместо другого? Вот довод, объяснение которого поможет нам сделать еще один шаг в теории *ценностей*.

(Невозможность выразить ценность в себе самой)

Этот довод заключается в том, что невозможно выразить ценность в себе самой. В этой невозможности легко убедиться, чуть поразмыслив над тем, что мы сказали и доказали относительно природы ценности. Как, в самом деле, найти выражение для отношения, первый член которого — числитель, основная единица, представляет собою нечто не поддающееся оценке и имеющее самые неопределенные границы? Можно ли объявить, что *ценность* предмета соответствует двухсотой доле средств человека, и о каких средствах здесь шла бы речь? Без сомнения, при расчете этих средств следует принять во внимание и время, но на каком промежутке его следовало бы остановиться? Взять ли все протяжение жизни, или год, или месяц, или день? Без сомнения, ни один из этих сроков нельзя взять, ибо применительно к каждому потребному предмету средства человека неизбежно должны быть использованы в более или менее продолжительные, но всегда весьма неравные промежутки времени. Как оценить эти промежутки времени, в течение которых удовлетворяются совместно все виды потребностей, которые должны, однако, входить в расчет не иначе, как [промежутками] *неравной длительности*, соответственно виду каждой потребности? Как оценить воображаемые части времени, всегда единого и протекающего, если

можно так выразиться, по одной неделимой линии? И какая нить могла бы указать, путь в этом лабиринте расчетов, все элементы которых неопределенны? Стало быть, невозможно выразить *ценность* в самой себе, и в этом отношении человеческий язык может выразить лишь то, что *ценность* одной вещи равна ценности другой. Оценка [своих] интересов, или, вернее, сознание их двумя людьми, устанавливает это равенство в каждом отдельном случае, и никто при этом никогда не думал *суммировать* средства человека, чтобы сравнить общую массу их с каждым предметом потребности. Интерес всегда фиксирует результат этого сравнения, но он никогда не создавал его, да и не мог создавать.

(Ценность не имеет иного измерения, кроме самой ценности)

Итак, единственный способ выразить ценность, как мы уже говорили, заключается в том выражении, что одна вещь по ценности равна другой, или, если хотите, другими словами: одна ценность равна искомой ценности. Ценность, как и ее величина, не имеет иной меры, кроме ценности, и измеряют ценности, сравнивая их с ценностями же, как измеряют протяжение мерами длины; в том и в другом случае нет *основной единицы*, данной природою. Имеется только *единица произвольная* и установленная соглашением; так как в каждом обмене имеются две равные ценности и можно найти меру одной, выражая ее в другой, то следует прийти к соглашению относительно *произвольной* единицы, которую принимают за основу этой меры или, если угодно, как элемент исчисления частей, из коих составят шкалу сравнения ценностей. Предположим, что один из двоих договаривающихся в обмене захочет выразить ценность приобретаемой вещи; он возьмет за единицу своей шкалы ценностей постоянную часть того, что он дает, и выразит в целом [числе] и в дроби этой единицы количество даваемого за определенное количество получаемой вещи. Это количество *выразит* для него *ценность* и *будет ценою* вещи, которую он получает; отсюда видно, что *цена есть всегда выражение ценности*, и, таким образом, для приобретателя выразить ценность — это значит *объявить цену* приобретенной вещи. Поэтому, выражая количество того, что дается для ее приобретения, он и будет, не различая, говорить: это количество есть *ценность*, или *цена* покупаемого им. Употребляя оба эти способа выражения, он в уме будет придавать им один и тот же смысл, и подобным же образом поймут это и те, кто его слушает. Отсюда странным образом два слова *ценность* и *цена*, хотя и выражают различные по существу понятия, могут без затрудне-

ний замещать друг друга в обычном языке, не стремящемся к строгой точности.

Полностью очевидно, что если один из договаривающихся принял некоторую произвольную долю отдаваемой им вещи для измерения ценности приобретаемой им вещи, то другой договаривающийся в свою очередь имеет равное право взять эту же вещь, приобретенную его противником, но отданную им самим, для измерения ценности вещи, отданной ему противником и служившей мерой для последнего. В нашем примере тот, кто дал четыре мешка маиса за пять охапок дров, возьмет за единицу своей шкалы мешок маиса и скажет: охапка дров стоит четыре пятых мешка маиса. Тот, кто дал дрова за маис, примет, напротив, за свою единицу охапку дров и скажет: мешок маиса стоит охапки с четвертью дров. Это точно такое же действие, какое происходило бы между двумя людьми, пожелавшими взаимно оценить товары друг у друга: один — французские локти в испанских, а другой — испанские локти во французских.

Чтобы оценить [какую-либо] вещь, в обоих случаям берут как твердую и неделимую единицу часть той вещи, которой пользуются для оценки (других вещей], и оценивают вещь, сравнивая ее с произвольно взятой за единицу частью [вещи, служащей для оценки других вещей]. Но подобно тому, как локоть Испании не является мерою локтей Франция, так и мешок маиса не измеряет ценности охапки дров, а охапка дров не измеряет ценности мешка маиса.

Из этого общего положения следует сделать вывод, что *во всяком обмене оба отношения обмена одинаково являются мерою ценности друг друга*. На том же основании *во всяком обмене оба отношения равно являются залогами, представляющими друг друга*; то есть, имеющий маис может за этот маис приобрести некоторое количество дров, равное по ценности, так же как имеющий дрова может за эти дрова приобрести некое количество маиса, равное по ценности.

Вот очень простая, но весьма существенная истина в теории ценностей, денег и торговли. Как она ни очевидна, но она еще часто не признается даже очень хорошими умами, а незнание тех самых непосредственных последствий часто вовлекало правительство в пагубнейшие ошибки. Достаточно напомнить знаменитую *систему Ло*.

Цит. по: А. Р. Ж. Тюрго. Избранные экономические произведения. М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1961. С. 98, 102, 172—173, 184—185.

Томас Мальтус (1766—1834)

ОПЫТ О ЗАКОНЕ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ (1817 г. 5-е изд.)

I. Отношение между размножением населения и возрастанием количества пропитания

... допустим, что в конце каждого последующего двадцатипятилетия количество продуктов земледелия будет равняться тому, что собиралось вначале этого двадцатипятилетия, с прибавлением к нему всего того количества, которое в настоящее время может дать поверхность земного шара. Без сомнения, мы не вправе ожидать большего от наилучше направленных усилий человеческого труда.

Итак, исходя из современного состояния заселенных земель, мы вправе сказать, что *средства существования при наиболее благоприятных условиях применения человеческого труда никогда не могут возрастать быстрее, чем в арифметической прогрессии.*

Неизбежный вывод, вытекающий из сравнения приведенных выше двух законов возрастания, поистине поразителен. Допустим, что население Великобритании равняется 11 миллионам, и что современная производительность ее почвы совершенно достаточна для прокормления этого населения. Через 25 лет население достигнет 22 миллионов, а продовольствие, также удвоившись, по-прежнему способно будет прокормить население. В конце второго двадцатипятилетия население возрастет уже до 44 миллионов, а средств существования хватит лишь для 33 миллионов. В конце следующего двадцатипятилетнего периода из 88 миллионов населения уже только половина найдет себе средства существования. В конце столетия население достигнет 176 миллионов, средств же существования хватит лишь на 55 миллионов, следовательно, остальные 121 миллион должны будут умереть с голоду.

Заменим избранный нами для примера остров поверхностью всего земного шара; в этом случае, конечно, уже нет места предположению, что голод может быть устранен переселениями. Допустим, что современное население земного шара равно 1 миллиарду; человеческий род размножался бы как: 1, 2, 4, 8, 16, 32, 64, 128, 256; в то же время средства существования размножались бы как: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9. По истечении двух столетий коли-

чество населения относилось бы к средствам существования, как 256 к 9; по истечении трех столетий, как 4096 к 13, а по прошествии 2000 лет отношение это было бы беспредельно и неисчислимо.

В наших предположениях мы не положили границ для производительности земли. Мы допустили, что она может бесконечно возрастать и превысить всякую данную величину. Но даже при таком предположении закон постоянного возрастания населения до такой степени превышает закон возрастания средств существования, что для сохранения равновесия между ними, для того, следовательно, чтобы данное население имело соответственное количество средств существования, необходимо, чтобы размножение постоянно задерживалось каким-нибудь высшим законом, чтобы оно подчинялось суровой необходимости, словом, чтобы тот из этих двух противоположных законов размножения, на стороне которого оказывается такой перевес, сдерживался бы в определенных границах.

Заключение

В двух главах, *о нравственном обуздании* и *о влиянии его на общество*, я имел в виду показать, что бедствия, причиняемые законом народонаселения, по своей природе совершенно сходны с бедствиями, порождаемыми излишествами во всех других страстях, и что из существования этих бедствий мы имеем не больше оснований заключить, что закон народонаселения противоречит намерениям Творца, чем если бы из существования пороков, порождаемых человеческими страстями, мы вывели необходимость искоренения страстей, вместо того, чтобы поучиться возможно лучше управлять ими.

Если эта точка зрения справедлива, то из нее вытекает, что, несмотря на признанные бедствия, порождаемые законом народонаселения, он и при настоящем нашем положении должен приносить больше пользы, чем вреда.

В этих главах я вкратце очертил эти выгоды, насколько позволял план моего сочинения. Тот же вопрос в последнее время был искусно развит в прекрасном сочинении Сумнера, я счастлив, что могу рекомендовать тем из моих читателей, которые захотят ближе познакомиться с предметом, едва намеченным мной, обратиться к этому подробному и отлично изложенному сочинению.

Я вполне разделяю мнение Сумнера о выгодах, представляемых законом народонаселения; я также глубоко убежден в том, что естественное стремление людей размножаться быстрее, чем могут возрастать средства существования, не может быть ни искоренено, ни значительно ослаблено без одновременного искоренения нашей надежды на возвышение и страха перед унижением, т. е. таких чувств, которые более всего необходимы для развития человеческих способностей и увеличения общественного благополучия. Но, питая это убеждение, я отнюдь не имею намерения изменить свои воззрения на причиняемые законом народонаселения бедствия. Для того чтобы быть вознагражденными добром, этим бедствиям незачем менять ни своего названия, ни своей сущности. Смотреть иначе и не называть их бедствиями было бы столь же неблагоразумно, как бояться наименовать порочным чрезмерное излишество во всякой другой страсти или думать, что если следствием такого излишества является несчастье, так это происходит именно потому, что сама страсть составляет источник счастья и добродетели.

Я всегда думал, что закон народонаселения, более всякого другого, пригоден для нашего исправления и испытания. И действительно, из всех известных нам законов природы он полнее других подтверждает изображенное в Священном Писании воззрение на назначение нашей земной жизни. Так как, следуя путем добродетели и внушениям разума, человек может избегнуть вредных для него и для общества последствий закона народонаселения, то необходимо признать, что в этом великом законе природы вполне осуществились намерения Творца.

Поэтому я был удивлен и огорчен тем, что большинство возражений против моего сочинения исходило от лиц, нравственный и религиозный характер которых постоянно вызывал чувство моего глубочайшего уважения и сочувствие которых мне было бы особенно дорого. Это отношение к моему сочинению было вызвано некоторыми моими выражениями, казавшимися слишком жесткими и неснисходительными к нашим естественным слабостям и к чувствам, связанным с христианским милосердием.

Цит. по: Антология экономической классики. Т. 2. Т. Мальтус. Опыт о законе народонаселения. М.: Эконов, 1992. С. 9, 14, 132—133.

Адам Смит (1723—1790)

ИССЛЕДОВАНИЕ О ПРИРОДЕ И ПРИЧИНАХ БОГАТСТВА НАРОДОВ (1776)

Годичный труд каждого народа представляет собою первоначальный фонд, который доставляет ему все необходимые для существования и удобства жизни продукты, потребляемые им в течение года и состоящие всегда или из непосредственных продуктов этого труда, или из того, что приобретается в обмен на эти продукты у других народов.

Поэтому от количества этих продуктов или того, что приобретается в обмен на них сравнительно с числом тех, кто их потребляет, народ оказывается лучше или хуже снабженным всеми необходимыми предметами и удобствами, в каких он нуждается

Но это отношение у каждого народа определяется двумя различными условиями: во-первых, искусством, умением и сообразительностью, с какими, в общем, применяется его труд, и, во-вторых, отношением между числом тех, кто занят полезным трудом, и числом тех, кто им не занят. Каковы бы ни были почва, климат и размеры территории того или иного народа, обилие или скудость его годового снабжения всегда будут зависеть от этих двух условий.

Обилие или скудость этого снабжения зависят, по-видимому, в большей степени от первого из этих условий, чем от второго. У диких народов — охотников и рыболовов — каждый человек, способный к труду, более или менее занят полезным трудом и старается по мере сил добывать все необходимое для своей жизни или для тех лиц из своего семейства и племени, которые по своей старости, молодости или слабости не могут заниматься охотой и рыбной ловлей. Такие народы, однако, бывают так ужасно бедны, что нужда подчас заставляет их — или по крайней мере они думают, что она вынуждает их, — убивать своих детей, стариков и страдающих хроническими болезнями или же покидать их на голодную смерть и на съедение диким зверям. Напротив, у народов цивилизованных и процветающих — хотя у них большое число людей совсем не работает, причем многие неработающие потребляют в десять, а часто и в сто раз большего труда, чем большинство работающих, — продукт всего труда общества в целом так велик, что часто все бывают в изобилии

снабжены им, так что работник даже низшего и беднейшего разряда, если он бережлив и трудолюбив, может пользоваться большим количеством предметов необходимости и удобств жизни, чем какой бы то ни было дикарь.

Причины этого прогресса в области производительности труда и порядок, в соответствии с которым его продукт естественным образом распределяется между различными классами и группами людей в обществе, составляют предмет первой книги настоящего исследования. Каково бы ни было состояние искусства, умения и сообразительности, применяемых при работе данным народом, обилие или скудость годового снабжения должны зависеть при неизменности этого состояния от соотношения между числом людей, занятых полезным трудом, и числом лиц, не занимающихся им. Число полезных и производительных рабочих, как это будет выяснено в дальнейшем, зависит везде от количества капитала, затрачиваемого на то, чтобы дать им работу, и от особого способа его употребления. Поэтому вторая книга рассматривает природу капитала, способы его постепенного накопления, а также изменения в количествах труда, приводимых им в движение, в зависимости от различных способов его применения.

Народы, довольно далеко подвинувшиеся вперед в отношении искусства, умения, и сообразительности в применении своего труда, употребляли весьма различные методы для того, чтобы придать труду известный характер или направление, причем не все применявшиеся ими методы были одинаково благоприятны для умножения их продукта. Политика одних народов особенно сильно поощряла земледелие, политика других — городскую промышленность. Вряд ли хотя бы один народ относился одинаково ко всем родам промышленности. Со времени падения Римской империи политика Европы более благоприятствовала ремеслам, мануфактуре и торговле — одним словом, городской промышленности, чем к земледелию — труду сельскому. Обстоятельства, которые, по-видимому, привели к такой политике и упрочили ее, объяснены в третьей книге.

Хотя эти различные методы были, может быть, обусловлены частными интересами и предрассудками отдельных групп, которые не принимали во внимание или не предусматривали возможных последствий для благосостояния общества в целом; однако они послужили основанием для весьма различных теорий политической экономии; при этом одни из последних особенно подчеркивают значение городской промышленности, другие — сель-

ской. Эти теории имели значительное влияние не только на мнения образованных людей, но и на политику государей и государственной власти. В четвертой книге я пытался возможно полнее и точнее объяснить эти различные теории и главные результаты, к которым они приводили в разные века и у различных народов.

В задачу первых четырех книг, таким образом, входит выяснение того, в чем состоял доход главной массы народа или какова была природа тех фондов, которые в различные века у различных народов составляли их годовое потребление. Пятая, последняя, книга рассматривает доход государя или государства. В ней я старался показать, во-первых, каковы необходимые расходы государя или государства, какие из этих расходов должны покрываться за счет сборов со всего общества и какие — только определенною частью общества или отдельными его членами; во-вторых, каковы различные методы привлечения всего общества к покрытию расходов, падающих на все общество, и каковы главные преимущества и недостатки каждого из этих методов; и, в-третьих, наконец, какие причины и соображения побуждали почти все современные правительства отдавать часть своих доходов в долгосрочный залог или заключать займы и какое влияние имели они на действительное богатство общества, на годовой продукт его земли и его труда.

Глава II
О причине, вызывающей разделение труда

Разделение труда, приводящее к таким выгодам, отнюдь не является результатом чьей-либо мудрости, предвидевшей и осознавшей то общее благосостояние, которое будет порождено им: оно представляет собою последствие — хотя очень медленно и постепенно развивающееся — определенной склонности человеческой природы, которая отнюдь не имела в виду такой полезной цели, а именно склонности, к торговле, к обмену одного предмета на другой.

В нашу задачу в настоящий момент не входит исследование того, является ли эта склонность одним из тех основных свойств человеческой природы, которым не может быть дано никакого дальнейшего объяснения, или, что представляется более вероятным, она является необходимым следствием способности рассуждать и дара речи, будто они действуют по какому-то соглашению. Каждая из них гонит его в сторону другой или старается перехватить, когда другая гонит его к ней. Однако это отнюдь не

результат какого-либо соглашения, а проявление случайного совпадения их страстей, направленных в данный момент в сторону одного и того же предмета. Никому не приходилось видеть, чтобы одна собака сознательно менялась костью с другой. Никому не приходилось видеть, чтобы какое-либо животное жестами или криком показывало другому: это — мое, то — твое, я отдам тебе одно в обмен на другое. Когда животное хочет получить что-либо от человека или другого животного, оно не знает других средств убеждения, чтобы снискать милость тех, от кого ожидает подачки. Щенок ласкается к своей матери, а болонка старается бесчисленными уловками привлечь внимание своего обедающего хозяина, когда хочет, чтобы он накормил ее. Человек иногда прибегает к таким же уловкам со своими ближними, и если у него нет другого средства побудить их действовать в соответствии с его желаниями, он пытается приобрести их расположение угодничеством и всяческой лестью. Однако у него не хватило бы времени действовать так во всех случаях. В цивилизованном обществе он непрерывно нуждается в содействии и сотрудничестве множества людей, между тем как в течение всей своей жизни он едва успевает приобрести дружбу нескольких лиц. Почти у всех других видов животных каждая особь, достигнув зрелости, становится совершенно независимой и в своем естественном состоянии не нуждается в помощи других живых существ; между тем человек постоянно нуждается в помощи своих ближних, но тщетно было бы ожидать ее лишь от их расположения. Он скорее достигнет своей цели, если обратится к их эгоизму и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него то, что он требует от них. Всякий предлагающий другому сделку какого-либо рода предлагает сделать именно это. Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что необходимо тебе, — таков смысл всякого подобного предложения. Именно таким путем мы получаем друг от друга значительно большую часть услуг, в которых мы нуждаемся. Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к гуманности, а к их эгоизму и никогда не говорим им о наших нуждах, а лишь об их выгодах. Никто не хочет зависеть главным образом от благоволения своих сограждан. Даже нищий не целиком зависит от него. Милосердие добрых людей снабжает его, правда, средствами, необходимыми для существования. Но, хотя этот источник в конечном счете дает ему все необходимое для жизни, он не снабжает и не может снабжать его непосредственно предметами жизненной необходимости в тот момент, когда нищий испытывает в них нужду. Большая часть

его нужд удовлетворяется таким же способом, как и нужды других людей, а именно посредством договора, обмена, покупки. На деньги, которые нищий получает от других людей, он покупает пищу. Старое платье, которое ему дарят, он выменивает на другое, более подходящее для него, или на жилище, пищу, наконец, на деньги, на которые он может купить пищу, одежду, снять помещение в зависимости от потребности.

Точно так же как посредством договора, обмена и покупки мы приобретаем друг от друга большую часть необходимых нам взаимных услуг, так и эта самая склонность к обмену породила первоначально и разделение труда. В охотничьем или пастушеском племени один человек выделывает, например, луки и стрелы, с большей быстротой и ловкостью, чем кто-либо другой. Он часто выменивает их у своих соплеменников на скот или дичь; в конце концов он видит, что может таким путем получать больше скота и дичи, нежели охотой. Соображаясь со своей выгодой, он делает изготовление луков и стрел своим главным занятием и становится таким образом своего рода оружейником. Другой выделяется своим умением строить и покрывать крышей маленькие хижины или шалаши. Он привыкает помогать в этой работе своим соседям, которые вознаграждают его таким же способом — скотом и дичью, пока, наконец, он не признает выгодным для себя целиком отдаться этому занятию и сделаться своего рода плотником. Таким же путем третий становится кузнецом или медником, четвертый — кожевником или дубильщиком шкур и кож, главных частей одежды дикарей. И, таким образом, уверенность в возможности обменять весь тот излишек продукта своего труда, который превышает его собственное потребление, на ту часть продукта труда других людей, в которой он может нуждаться, побуждает каждого человека посвятить себя определенному специальному занятию и развить до совершенства свои природные дарования в данной специальной области.

Различные люди отличаются друг от друга своими естественными способностями гораздо меньше, чем мы предполагаем, и само различие способностей, которыми отличаются они в своем зрелом возрасте, во многих случаях является не столько причиной, сколько следствием разделения труда. Различие между самыми несхожими характерами, между ученым и простым уличным носильщиком, например, создается, по-видимому, не столько природой, сколько привычкой, практикой и воспитанием. Во время своего появления на свет и в течение первых шести или восьми лет своей жизни они были очень похожи друг на друга, и ни их родители, ни сверстники не могли заметить сколько-нибудь заметного различия между ними. В этом возра-

сте или немного позже их начинают приучать к различным занятиям. И тогда становится заметным различие способностей, которое делается постепенно все больше, пока, наконец, тщеславие ученого отказывается признавать хотя бы и тень сходства между ними. Но не будь склонности к торгу и обмену, каждому человеку приходилось бы самому добывать для себя все необходимое для жизни. Всем приходилось бы выполнять одни и те же обязанности, производить одну и ту же работу, и не существовало бы тогда такого разнообразия занятий, которое и породило значительное различие в способностях.

Эта склонность к обмену не только создает различие способностей, столь заметное у людей различных профессий, она также делает его полезным. Многие породы животных, признаваемые принадлежащими к одному и тому же виду, отличаются от природы гораздо более резко выраженным несходством способностей, чем это наблюдается, по-видимому, у людей, пока они остаются свободными от воздействия привычки и воспитания. Ученый по своему уму и способностям и наполовину не отличается так от уличного носильщика, как дворовая собака от гончей, или гончая от болонки, или последняя от овчарки. Однако эти различные породы животных, хотя и принадлежащие все к одному виду, почти бесполезны друг для друга. Сила дворовой собаки ни в малейшей степени не дополняется ни быстротой гончей, ни понятливостью болонки, ни послушанием овчарки. Все эти различные способности и свойства, ввиду отсутствия способности или склонности к обмену и торгу, не могут быть использованы в общих целях и ни в какой мере не содействуют лучшему приспособлению и удобствам всего вида. Каждое животное, вынужденное заботиться о себе, защищать себя отдельно и независимо от других, не получает решительно никакой выгоды от разнообразных способностей, которыми природа наделила подобных ему животных. Напротив того, среди людей самые несходные дарования полезны одно другому; различные их продукты благодаря склонности к торгу и обмену собираются как бы в одну общую массу, из которой каждый человек может купить себе любое количество произведений других людей, в которых он нуждается.

Цит. по: Адам Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Изд-во соц.-экон. литературы, 1992. С. 17—18, 27—29.

Давид Рикардо (1772—1823)

НАЧАЛА ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ И НАЛОГОВОГО ОБЛОЖЕНИЯ (1817)

Глава VII

О внешней торговле

Никакое расширение внешней торговли не может увеличить непосредственно сумму стоимостей в стране, хотя оно и будет очень сильно способствовать увеличению массы товаров и, следовательно, количества жизненных удобств. Так как стоимость всех иностранных товаров измеряется количеством продуктов нашей земли и труда, которое отдается в обмен на них, то мы не будем иметь больше стоимостей, если вследствие открытия новых рынков будем получать вдвое большее количество иностранных товаров в обмен на данное количество наших. Если, купив английских товаров на 1 тыс. ф. ст., купец может получить за них такое количество иностранных товаров, которое он может продать на английском рынке за 1 200 ф. ст., то посредством такого применения своего капитала он получит 20% прибыли, но ни его барыш, ни стоимость ввозимых товаров не увеличатся и не уменьшатся вследствие увеличения или уменьшения количества полученных им иностранных товаров. Ввозит ли он, например, 25 или же 50 бочек вина, на его барышах это нисколько не отражается, раз он продает в первом случае 25, а во втором — 50 бочек за одну и ту же сумму в 1 200 ф. ст. В обоих случаях прибыль его составляет 200 ф. ст., или 20% на его капитал, и в обоих случаях в Англию ввозится одинаковая стоимость. Если 50 бочек будут проданы больше чем за 1 200 ф. ст., прибыль данного купца будет превышать общую норму прибыли, и, естественно, капитал будет притекать в эту выгодную отрасль торговли, пока падение цены вина не восстановит прежнее положение вещей.

Правда, некоторые утверждали, что значительная прибыль, которую получают отдельные купцы от внешней торговли, повысит общую норму прибыли в стране и что перемещение капитала из других отраслей в более доходную внешнюю торговлю повысит вообще цены, а вместе с тем и прибыль. Один высокий авторитет утверждал, что если на возделывание хлеба, изготовление сукна, шляп, обуви и пр. уделяется по необходимости

меньше капитала, а спрос остается прежним, то цены этих товаров повысятся настолько, что фермер, шляпочник, суконщик и сапожник будут получать возросшую прибыль наравне с торговцем иностранными товарами.

Те, кто выдвигает этот довод, признают вместе со мною, что прибыли в различных занятиях имеют тенденцию выравниваться, вместе повышаясь и вместе понижаясь. Разногласие наше состоит в следующем: они утверждают, что равенство прибылей явится следствием общего повышения прибылей, я же держусь того мнения, что прибыль, получаемая в благоприятствуемой отрасли торговли, быстро опустится до общего уровня.

Я, во-первых, отрицаю, что на выращивание хлеба, на производство сукна, шляп, обуви и пр. будет необходимо уделяться меньше капитала, если спрос на эти товары не уменьшился, а если так, то цена их не поднимется. На покупку иностранных товаров будет употребляться или та же самая, или большая, или меньшая доля продукта земли и труда Англии. Если же эта доля не изменится, то на сукно, обувь, хлеб и шляпы будет существовать такой же спрос, как и прежде, и на их производство будет уделяться прежняя доля капитала. Если вследствие удешевления цены иностранных товаров на покупку их будет употребляться меньшая доля ежегодного продукта земли и труда Англии, то больше останется на покупку других вещей. Если спрос на шляпы, обувь, хлеб и пр. будет более значителен, чем прежде, — а это вполне возможно, так как потребители иностранных товаров имеют теперь в своем распоряжении добавочную долю своего дохода, — то имеется к услугам и капитал, который раньше шел на покупку иностранных товаров, когда стоимость их была больше. Таким образом, наравне с возрастанием спроса на хлеб, обувь и пр. существуют и средства для доставления возросшего количества их, и потому ни цены, ни прибыль не могут повыситься надолго. Если на покупку иностранных товаров будет употребляться больше продукта земли и труда Англии, то меньше может быть употреблено на покупку других вещей, и, следовательно, меньше потребуется шляп, обуви и пр. По мере того как капитал освобождается из производства обуви, шляп и пр., большее количество его должно употребляться на изготовление тех товаров, за которые покупаются иностранные товары. Следовательно, во всех случаях спрос на иностранные и отечественные товары вместе, поскольку дело касается стоимости, ограничивается доходом и капиталом страны.

Замечания, сделанные относительно внешней торговли, одинаково приложимы и к внутренней. Норма прибыли никогда не повышается вследствие лучшего распределения труда, изобретения машин, проведения дорог и каналов или каких-либо других способов сокращения труда в производстве или перевозке товаров. Эти причины влияют на цены и приносят всегда большую пользу потребителям, так как позволяют им за тот же труд или за стоимость продукта того же труда получать в обмен большее количество товара, в производстве которого применяются усовершенствованные способы, но на прибыль они не оказывают никакого действия. С другой стороны, всякое уменьшение заработной платы труда повышает прибыль, но не оказывает никакого действия на цену товаров. Одно выгодно всем классам, потому что все классы являются потребителями; другое приносит пользу только предпринимателям; они получают больше барыша, в то время как цены всех товаров остаются без изменения. В первом же случае они получают столько же, сколько и прежде, но меновая стоимость всех предметов, на которые они расходуют свои барыши, уменьшается.

Правила, регулирующее относительную стоимость товаров в одной стране, не регулирует относительную стоимость товаров, обмениваемых между двумя или несколькими странами. При системе полной свободы торговли каждая страна, естественно, затрачивает свой капитал и труд на такие отрасли промышленности, которые доставляют ей наибольшие выгоды. Это преследование индивидуальной выгоды самым удивительным образом связано с общим благом всех. Стимулируя трудолюбие, вознаграждая изобретательность, утилизируя наиболее действительным образом все те силы, которые дает нам природа, этот принцип приводит к самому эффективному и наиболее экономному разделению труда между разными нациями. И в то же время, увеличивая общую массу продуктов, он увеличивает всеобщее благополучие и связывает узами общей выгоды и постоянных сношений все цивилизованные нации в одну всемирную общину. Именно этот принцип определяет, что вино должно производиться во Франции и Португалии, что хлеб должен возделываться в Америке и Польше, а различные металлические изделия и другие товары должны изготовляться в Англии.

В одной и той же стране уровень прибыли, вообще говоря, всегда одинаков. Различия происходят только потому, что одно помещение капитала более или менее безопасно и привлека-

тельно, чем другое. Если прибыль на капитал, занятый в Йоркшире, превышает прибыль на капитал, занятый в Лондоне, то капитал быстро переместится из Лондона в Йоркшир, и равенство прибыли восстановится. Но если вследствие уменьшения производительности земледельческого труда в Англии или вследствие возрастания капитала и населения заработная плата повысится, а прибыль упадет, то из этого не следует, что капитал и население необходимо переместятся из Англии в Голландию или Испанию, или Россию, где прибыль может быть выше.

Если бы Португалия не находилась в торговых сношениях с другими странами, она была бы вынуждена извлечь значительную часть своего капитала и труда из производства вин, за которые она покупает необходимые для нее металлические изделия и сукна из других стран; она должна была бы затратить эту часть на изготовление данных товаров, причем получала бы их, вероятно, меньше, и они были бы ниже по качеству.

Количество вина, которое она отдает в обмен на английское сукно, не определяется соответственными количествами труда, затрачиваемого на производство того или другого, как это имело бы место, если бы оба товара изготовлялись или в Англии, или в Португалии.

В Англии условия могут быть таковы, что производство сукна требует труда 100 рабочих в течение года, а на производство вина, если бы она вздумала выделывать его, потребовался бы труд 120 человек в течение того же времени. Поэтому Англия найдет более выгодным ввозить вино и покупать его посредством вывоза сукна.

Производство вина в Португалии может требовать труда только 80 человек в течение года, а производство сукна потребовало бы труда 90 человек в течение того же времени. Поэтому для нее будет выгодно вывозить вино в обмен на сукно. Этот обмен может иметь место даже в том случае, если ввозимый Португалией товар мог быть произведен там с меньшим количеством труда, чем в Англии. Хотя бы она могла изготовить сукно трудом 90 человек, она будет ввозить его из страны, где на производство его требуется труд 100 человек. Для нее будет выгоднее употреблять свой капитал предпочтительно на производство вина, за которое она получит больше сукна из Англии, чем она произвела бы сама, если бы она переместила часть своего капитала из виноделия в производство сукон.

Таким образом, Англия отдавала бы продукт труда 100 человек за продукт труда 80. Такой обмен не мог бы иметь места между

индивидами одной и той же страны. Труд 100 англичан не может быть отдан за труд 80 англичан, но продукт труда 100 англичан может быть отдан за продукт труда 80 португальцев, 60 русских или 120 индусов.

Глава VIII
О налогах

Налоги составляют ту долю продукта земли и труда страны, которая поступает в распоряжение правительства; они всегда уплачиваются, в конечном счете, или из капитала, или из дохода страны.

Мы уже показали, что капитал страны является или основным, или оборотным в зависимости от степени своей долговечности. Трудно определить с точностью, где начинается разница между основным и оборотным капиталами, потому что число степеней долговечности капитала почти бесконечно. Пища страны потребляется и воспроизводится по крайней мере раз в год; платье рабочего потребляется и воспроизводится, вероятно, не чаще, чем каждые два года; дом его и обстановка рассчитаны на десяти-двадцатилетний период.

Когда годовое производство данной страны значительно превышает ее годовое потребление, говорят, что капитал ее возрастает; когда ее годовое потребление даже не покрывается ее годовым производством, говорят, что ее капитал уменьшается. Таким образом, капитал может увеличиться или вследствие увеличения производства, или вследствие уменьшения [непроизводительного] потребления.

Если потребление правительства возрастает вследствие взимания добавочных налогов и покрывается или увеличением производства, или уменьшением потребления со стороны народа, то налоги падают на доход, и национальный капитал остается нетронутым; но если производство не увеличится или [непроизводительное] потребление всего народа не уменьшится, то налоги необходимо упадут на капитал (т. е. будет затронут фонд, предназначенный для производительного потребления).

Соразмерно уменьшению капитала страны необходимо уменьшится и ее производство; поэтому если такие [непроизводительные] расходы народа и правительства продолжаются и если годовое воспроизводство постоянно уменьшается, то ресурсы

народа и государства будут падать с возрастающей быстротой, и результатом будут нищета и разорение.

Несмотря на огромные расходы английского правительства за последние 20 лет, едва ли можно сомневаться в том, что возрастание национального производства более чем уравновешивало их. Национальный капитал не только не был затронут, но и значительно возрос, и годовой доход народа даже за вычетом налогов в настоящее время, вероятно, больше, чем в какой-нибудь прежний период нашей истории.

В доказательство этого мы можем сослаться на увеличение населения, расширение земледелия, развитие судостроения и промышленности, сооружение доков, прорытие многочисленных каналов и на многие другие дорогостоящие предприятия; все это указывает на умножение как капитала, так и годового производства.

Верно, однако же, что, не будь налогов, это увеличение капитала было бы гораздо больше. Таких налогов, которые не имели бы тенденции уменьшать силу накопления, нет. Все налоги необходимо падают или на капитал, или на доход. Если они падают на капитал, то должен соответственно уменьшиться тот фонд, размером которого всегда регулируется производительная деятельность страны, а если они падают на доход, то они или уменьшают накопление, или заставляют налогоплательщиков уменьшать для покрытия их на соответствующую величину свое прежнее непроизводительное потребление предметов жизненной необходимости и комфорта. Одни налоги оказывают такое действие в большей степени, чем другие, но стоимость вновь, или же теми, кто не воспроизводит ее, неизмеримо велика. Когда мы говорим, что доход сберегается и прибавляется к капиталу, мы подразумеваем, что та доля дохода, о которой говорится, как о прибавке к капиталу, потребляется производительными рабочими вместо непроизводительных. Не может быть большего заблуждения, чем предположение, что капитал увеличивается от непотребления. Если бы цена труда поднялась до такой высоты, что, несмотря на увеличение капитала, он не мог бы быть применен в большем количестве, то я сказал бы, что такое приращение капитала будет опять-таки потреблено непроизводительно.

Великое зло налогового обложения заключается не столько в том, что оно падает на те или другие объекты, сколько в его действии, взятом в целом.

Налоги не необходимо падают на капитал, когда обложен капитал, или на доход, когда обложен доход. Если из дохода в 1 тыс. ф. ст. в год мне приходится уплачивать 100 ф. ст., то это действительно будет налог на доход в том случае, если я удовлетворюсь расходованием остальных 900 ф. ст., но если я расходую по прежнему 1 тыс. ф. ст., то это будет налог на капитал.

Пусть капитал, приносящий мне доход в 1 тыс. ф. ст., равняется 10 тыс. ф. ст., а налог в 1% на такой капитал составит 100 ф. ст., но если, уплатив этот налог, я буду тратить на себя только 900 ф. ст., то мой капитал не будет опять-таки затронут им.

Свойственное каждому человеку желание сохранять свое общественное положение и удерживать свое богатство на раз достигнутой высоте ведет к тому, что большинство налогов, будут ли то налоги на капитал или же на доход, уплачивается из дохода. Поэтому с ростом обложения или с умножением правительственных расходов то количество предметов комфорта, которым пользуется народ, должно уменьшаться, если только он не сможет соответственно увеличить свой капитал и свой доход. Задача политики правительства и должна состоять в том, чтобы поощрять это стремление к накоплению. Оно никогда не должно вводить такие налоги, которые неминуемо падают на капитал. Поступая так, оно затрагивает фонд, предназначенный для содержания труда, и тем самым уменьшает будущее производство страны.

В Англии такой политикой пренебрегали. Так, были введены пошлины за утверждение завещаний, налоги на наследство и всякие налоги на переход собственности от умерших к живым. Если наследство в 1 тыс. ф. ст. обложено налогом в 100 ф. ст., то наследник считает его равным только 900 ф. ст. и не чувствует особенного побуждения покрыть налог в 100 ф. ст. посредством сбережений на своих расходах: капитал страны таким образом уменьшается. Между тем, если бы он получил действительно 1 тыс. ф. ст. и обязан был уплатить 100 ф. ст. в качестве налога на доход, на вино, на лошадей или на слуг, он, вероятно, сократил бы свои расходы на эту сумму или, скорее, не стал бы их умножать, и капитал страны остался бы нетронутым.

«Налоги при переходе собственности от умершего к живущему, — говорит Адам Смит, — ложатся в конце концов, а также непосредственно, на лицо, которому передается собственность. Налоги при продаже земли ложатся целиком на продавца. Последний почти всегда продает по необходимости и должен поэтому соглашаться на такую цену, какую может получить; покупатель почти никогда не бывает вынужден купить и потому дает только такую цену, какую считает нужным. Он подсчитывает, во

сколько должна ему обойтись земля вместе с налогом; чем больше он обязан платить в виде налога, тем меньше согласится он заплатить за землю. Поэтому такие налоги ложатся почти всегда на лицо, испытывающее нужду, а следовательно, должны быть часто очень жестоки и притеснительны». «Гербовый и нотариальный сборы с обязательств и договоров в связи с займом денег ложатся целиком на занимающего и на деле всегда оплачиваются им. Такого же рода сборы с судебных бумаг ложатся на тяжущихся. Они уменьшают для обеих сторон капитальную стоимость спорного объекта. Чем дороже обходится приобретение собственности, тем меньше будет ее чистая стоимость после приобретения.

Все налоги при переходе из рук в руки собственности всех видов, поскольку они уменьшают капитальную стоимость этой собственности, ведут к уменьшению фонда, предназначенного для содержания производительного труда. Они все в большей или меньшей степени представляют собой невыгодные налоги, которые увеличивают доход государя, редко содержащего других работников, кроме непроизводительных, за счет капитала народа, который содержит лишь производительный труд».

Но это не единственное возражение против налогов на передачу имущества; они мешают распределению национального капитала наиболее благотворным для общества образом. В интересах общего благосостояния необходимо всячески облегчать переход и обмен всякого рода имущества, так как только благодаря этому капитал всякого рода скорее найдет себе путь в руки тех, кто даст ему наилучшее применение, увеличивая производство страны. «Почему, — спрашивает Сэй, — человек хочет продать свою землю? Потому, что имеет в виду другое, более производительное помещение для своих средств. Зачем другой хочет купить эту самую землю? Чтобы дать приложение капиталу, который приносит ему слишком мало или остается без употребления, или же может быть использован, по его мнению, лучше. Этот обмен умножит общий доход посредством умножения дохода обеих сторон. Но если пошлины настолько обременительны, что мешают этой сделке, то они являются препятствием к увеличению общего дохода». Но эти налоги легко собираются, и многие могут подумать, что это несколько искупает их вредное действие.

Цит. по: Давид Рикардо. Сочинения. Т. I. М.: Госполитиздат, 1955. С. 112—113, 116—117, 129—132.

Джон Стюарт Милль (1806—1873)

ОСНОВЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ (1848)

Глава VI

Краткое изложение теории стоимости

§ 1. И вот мы подошли к тому весьма удобному месту, которое позволяет нам оглянуться назад и окинуть взглядом тот путь, который мы проделали с начала этой книги. Вот как выглядят принципы теории стоимости в той мере, в какой мы их пока установили.

I. Стоимость — относительное понятие. Стоимость вещи означает то количество какой-то другой вещи или вещей вообще, на которое она обменивается. Поэтому стоимость всех вещей не может одновременно повышаться или понижаться. Такое явление, как общее повышение или общее понижение стоимостей, невозможно. Всякое повышение одной стоимости предполагает уменьшение другой, а всякое падение первой — рост второй.

II. Временная, или рыночная, стоимость вещи зависит от спроса и предложения: она повышается, когда растет спрос, и понижается, когда увеличивается предложение. Однако спрос меняется вместе со стоимостью: при дешевизне вещей он обычно больше, чем при их дороговизне; и стоимость всегда устанавливается такой, чтобы спрос равнялся предложению.

III. Помимо временной стоимости, у вещей есть также постоянная, или, как ее еще можно назвать, естественная, стоимость, к которой всегда стремится вернуться рыночная стоимость после любого своего изменения; и эти колебания уравновешивают друг друга, в результате чего в среднем товары обмениваются примерно по их естественной стоимости.

IV. Естественная стоимость некоторых вещей — это стоимость, определяемая их редкостью, но в большинстве своем вещи естественно обмениваются друг на друга пропорционально издержкам их производства, или пропорционально тому, что можно назвать их стоимостью издержек.

V. Определяемую редкостью стоимость естественно и постоянно имеют вещи, предложение которых не может быть увеличено вовсе или в той мере, чтобы полностью удовлетворить спрос, какой предъявлялся бы на них по стоимости издержек.

VI. Монопольная стоимость означает определяемую редкостью стоимость. Монополия не может придать стоимость какой-либо вещи иначе чем посредством ограничения ее предложения.

VII. Каждый товар, предложение которого может быть безгранично увеличено трудом и капиталом, обменивается на другие вещи пропорционально издержкам, необходимым для производства и доставки на рынок самой дорогой части требующегося количества товара. Естественная стоимость выступает синонимом стоимости издержек, а стоимость издержек некой вещи означает стоимость издержек производства самой дорогой части объема ее выпуска.

VIII. Издержки производства состоят из нескольких элементов, некоторые из них постоянны и всеобщи, а другие случайны. Всеобщие элементы издержек производства — это заработная плата и прибыль на капитал. Случайные элементы — это налоги и любые дополнительные издержки, вызванные определяемой редкостью стоимостью некоторых из необходимых элементов производства.

IX. Рента не составляет элемента издержек производства товара, который приносит ее, исключая случаи (скорее воображаемые, чем реально существующие), когда она выступает результатом и носителем стоимости, определяемой редкостью. Но когда земля, способная приносить ренту в сельском хозяйстве, служит какой-то иной цели, рента, которую она приносила бы, оказывается элементом издержек производства товара, для создания которого она используется.

X. Если пренебречь случайными элементами, то вещи, количество которых может быть увеличено безгранично, естественно и постоянно обмениваются друг на друга в соответствии с относительными размерами заработной платы, которая должна быть уплачена за их производство, и относительными размерами прибыли, которая должна быть получена капиталистами, выплачивающими эту заработную плату.

XI. Относительные размеры заработной платы не зависят от размеров самой заработной платы. Высокая заработная плата не делает стоимости высокими, так же как низкая заработная плата не делает их низкими. Относительные размеры заработной платы зависят в определенной мере от относительного количества необходимого труда и относительных размеров его вознаграждения.

XII. Точно так же относительная норма прибыли не зависит от размеров самой прибыли, и высокая или низкая прибыль не

делает стоимости высокими или низкими. Относительный размер прибыли зависит отчасти от сравнительной продолжительности времени использования капитала и отчасти от относительной нормы прибыли в различных сферах деятельности.

XIII. Если две вещи произведены одинаковым количеством труда и этот труд одинаково оплачивается и если на заработную плату работников требуется авансировать капиталы на одно и то же время и характер занятий не предполагает постоянной разницы в нормах прибыли, получаемой на эти капиталы, то эти две вещи будут в среднем обмениваться друг на друга независимо от того, высоки или низки заработная плата и прибыль и велико или незначительно количество затрачиваемого труда.

XIV. Если одна из двух вещей в среднем имеет большую стоимость, чем другая, причина должна заключаться в том, что для ее производства требуется или большее количество труда, или род труда, который постоянно оплачивается выше; или в том, что капитал или часть капитала, идущие на содержание этого труда, должны авансироваться на больший срок; или, наконец, в том, что производству сопутствуют определенные обстоятельства, которые требуется вознаграждать постоянно посредством более высокой нормы прибыли.

XV. Из всех этих элементов наиболее важный — количество труда, необходимого для производства, влияние других гораздо слабее, хотя все они имеют важное значение.

XVI. Чем ниже прибыли, тем менее важными становятся второстепенные элементы издержек производства и тем меньше отклоняются стоимости товаров от стоимости, пропорциональной количеству и качеству труда, необходимого для их производства.

XVII. Но всякое падение прибыли понижает в некоторой степени стоимость издержек производства вещей, изготовленных многочисленными или долговечными машинами, и повышает стоимость вещей, сделанных вручную, и всякое повышение прибыли дает противоположный результат.

§ 2. Такова общая теория меновой стоимости. Однако необходимо заметить, что в этой теории рассматривается система производства, организуемая капиталистами ради получения прибыли, а не работниками ради поддержания существования. В той мере, в какой мы примем это последнее предположение — а в большинстве стран мы должны принять его, по крайней мере в отношении сельскохозяйственной продукции, в весьма значительной степени, — те из предыдущих теорем, которые касаются зависимости стоимости от издержек производства, потребу-

ют некоторой модификации. Все они исходят из того, что цель и намерение производителя заключаются в извлечении прибыли из своего капитала. Отсюда следует, что он должен продавать свой товар по цене, приносящей ему обычную норму прибыли, иначе говоря, он должен обменивать его на другие товары по стоимости издержек. Но крестьянин-собственник, испольщик и даже крестьянин-фермер или арендатор, т. е. работник, независимо от того, как мы его назовем, ведущий производство за свой собственный счет, ищет не сферы приложения для своего небольшого капитала, а сферы выгодного использования своего времени и труда. Его расходы сверх идущих на содержание самого себя и семьи настолько малы, что почти всю выручку от продажи продукции составляет плата за труд. Когда ему и его семье удается прокормиться продукцией своего хозяйства (и, возможно, одеться в материалы, выращенные в нем и выработанные на дому), его можно сравнить — в том, что касается дополнительного вознаграждения, полученного от продажи излишнего продукта, — с теми работниками, которые, извлекая средства для существования из независимого источника, могут позволить себе продавать свой труд по любой цене, какая представится им достойной соответствующих усилий. Крестьянин, у которого на содержание себя и своей семьи идет часть своего продукта, нередко будет продавать остаток по цене гораздо ниже той, что составила бы стоимость издержек производства такого же объема продукции у капиталиста.

Однако даже в этом случае существует минимум, или внутренний предел, стоимости. Продукт, доставляемый крестьянином на рынок, должен приносить ему выручку, равную стоимости всех необходимых предметов, которые он вынужден покупать; кроме того, он должен давать ему возможность платить ренту. При обработке земли крестьянином рентой не управляют принципы, только что изложенные в предыдущих главах; рента или определяется обычаем, как в случае с испольщиками, или, если она устанавливается в ходе конкуренции, зависит от уровня заселенности территории. Следовательно, в этом случае рента — элемент издержек производства. Крестьянин должен работать, пока не покроет свою ренту и цену всех купленных им необходимых предметов. После этого он будет продолжать работу только в том случае, если сможет продавать свой продукт по такой цене, какая возьмет верх над его отвращением к труду.

Только что упомянутый минимум — это то, что крестьянин должен получить в обмен за весь излишек своего продукта. Но

поскольку этот излишек не является твердо установленным количеством, а может быть больше или меньше сообразно со степенью трудолюбия земледельца, минимальная стоимость всего излишка не сообщает никакой минимальной стоимости какому-то определенному количеству товара. Поэтому при таком положении дел едва ли можно сказать, что стоимость вообще зависит от издержек производства. Она полностью зависит от спроса и предложения, т. е. от соотношения между величиной излишка продуктов питания, который решают произвести земледельцы, и численностью несельскохозяйственного или, точнее, некрестьянского населения. Если бы покупающий класс был многочислен, а производящий класс ленив, продукты питания могли бы постоянно иметь определяемую редкостью цену. Мне не приходилось слышать, чтобы подобный случай действительно где-либо имел место. Если производящий класс энергичен и трудолюбив, а покупающий класс малочислен, продукты питания будут чрезвычайно дешевы. Это тоже редкий случай, хотя некоторые районы Франции, возможно, приближаются к нему. А широко распространенными оказываются случаи, когда, как до последнего времени в Ирландии, класс крестьян ленив, а покупателей немного или когда крестьяне трудолюбивы, а городское население многочисленно и богато, как в Бельгии, северной Италии и некоторых районах Германии. Цена продукта будет приспосабливаться к этим различным обстоятельствам, если ее не изменят, как это часто бывает, конкуренция производителей, не имеющих отношения к крестьянам, или цены, существующие на иностранных рынках.

§ 3. Другую аномалию представляет собой продукция, выращенная рабами, но этот случай далеко не столь сложен. Рабовладелец — тот же капиталист, и его побуждение к производству заключается в получении прибыли на его капитал. Эта прибыль должна достигать обычной нормы. Что касается его расходов, он находится в таком же положении, как если бы его рабы были свободными работниками, трудящимися с их нынешней эффективностью и получающими заработную плату, равную издержкам на содержание рабов. Если по отношению к сделанной работе эти издержки меньше, чем была бы заработная плата за свободный труд, то настолько же больше прибыль рабовладельца, но если все другие производители в стране обладают тем же преимуществом, то оно совсем не повлияет на стоимости товаров. Влияние на стоимости товаров возможно лишь в том случае, если привилегия дешевого труда распространяется только на особые

отрасли производства, а в остальных используются свободные работники с более высокой заработной платой. В этом случае, как и во всех случаях постоянного неравенства заработной платы в различных занятиях, цены и стоимости несут отпечаток подобного неравенства. Товары, произведенные трудом рабов, будут обмениваться на товары, произведенные трудом свободных работников, в пропорции меньше той, какая соответствовала бы количеству труда, потребовавшегося для их производства; стоимость первых будет меньше, а последних больше, чем в том случае, если бы рабства не существовало.

Дальнейшее приспособление теории стоимости к разнообразным существующим или возможным производственным системам может быть с большей пользой предоставлено вдумчивому читателю. Как хорошо сказал Монтескье: «Дело не в том, чтобы заставить его читать, а в том, чтобы заставить его думать».

Цит. по: Дж. С. Милль. Основы политической экономии. Т. II. Пер. с англ. М.: Прогресс, 1980. С. 220—227.

Карл Маркс (1818—1883)

КАПИТАЛ. ТОМ I (1867)

Послесловие ко второму изданию

...Буржуазия во Франции и в Англии завоевала политическую власть. Начиная с этого момента, классовая борьба, практическая и теоретическая, принимает все более угрожающие формы. Вместе с тем пробил смертный час для научной буржуазной политической экономии. Отныне дело шло уже не о том, правильна или неправильна та или другая теорема, а о том, полезна она для капитала или вредна, удобна или неудобна, согласуется с полицейскими соображениями или нет. Бескорыстное исследование уступает место сражениям наемных писак, беспристрастные научные изыскания заменяются предвзятой, угодливой апологе-

тикой. Впрочем, претенциозные трактатцы, издававшиеся Лигой против хлебных законов с фабрикантами Кобденом и Брайтом во главе, все же представляли своей полемикой против землевладельческой аристократии известный интерес, если не научный, то, по крайней мере, исторический. Но со времени сэра Роберта Пиля и это последнее жало было вырвано у вульгарной политической экономии фритредерским законодательством.

Континентальная революция 1848 г. отразилась и на Англии. Люди, все еще претендовавшие на научное значение и не довольствовавшиеся ролью простых софистов и сикофантов господствующих классов, старались согласовать политическую экономию капитала с притязаниями пролетариата, которых уже нельзя было более игнорировать. Отсюда тот плоский синкретизм, который лучше всего представлен Джоном Стюартом Миллем.

Это — банкротство буржуазной политической экономии мастерски показал уже в своих «Очерках из политической экономии (по Миллю)» великий русский ученый и критик Н. Г. Чернышевский.

Таким образом, в Германии капиталистический способ производства созрел лишь после того, как в Англии и Франции его антагонистический характер обнаружился в шумных битвах исторической борьбы, причем германский пролетариат уже обладал гораздо более ясным теоретическим классовым сознанием, чем германская буржуазия. Итак, едва здесь возникли условия, при которых буржуазная политическая экономия как наука казалась возможной, как она уже снова сделалась невозможной.

При таких обстоятельствах ее представители разделились на два лагеря. Одни, благоразумные практики, люди наживы, сплотились вокруг знамени Бастиа, самого пошлого, а потому и самого удачливого представителя вульгарно-экономической апологетики. Другие, профессорски гордые достоинством своей науки, последовали за Джоном Стюартом Миллем в его попытке примирить непримиримое. Немцы в период упадка буржуазной политической экономии, как и в классический ее период, остались простыми учениками, поклонниками и подражателями заграницы, мелкими разносчиками продуктов крупных заграничных фирм.

Таким образом, особенности исторического развития германского общества исключают возможность какой бы то ни было оригинальной разработки буржуазной политической экономии, но не исключают возможность ее критики. Поскольку такая критика вообще представляет известный класс, она может представ-

лять лишь тот класс, историческое призвание которого — совершить переворот в капиталистическом способе производства и окончательно уничтожить классы, т. е. может представлять лишь пролетариат.

Ученые и неученые представители германской буржуазии попытались сначала замолчать «Капитал», как это им удалось по отношению к моим более ранним работам. Когда же эта тактика уже перестала отвечать обстоятельствам времени, они, под предлогом критики моей книги, напечатали ряд советов на предмет «успокоения буржуазной совести», но встретили в рабочей прессе — см., например, статьи Иосифа Дицгена в «Volks-staat» — превосходных противников, которые до сего дня не дождались от них ответа.

Прекрасный русский перевод «Капитала» появился весной 1872 г. в Петербурге. Издание в 3 000 экземпляров в настоящее время уже почти разошлось. Еще в 1871 году г-н Н. Зибер, профессор политической экономии в Киевском университете, в своей работе «Теория ценности и капитала Д. Рикардо» показал, что моя теория стоимости, денег и капитала в ее основных чертах является необходимым дальнейшим развитием учения Смита — Рикардо.

Немецкие рецензенты кричат, конечно, о гегельянской софистике. Петербургский «Вестник Европы» в статье, посвященной исключительно методу «Капитала» (майский номер за 1872 г., стр. 427—436), находит, что метод моего исследования строго реалистичен, а метод изложения, к несчастью, немецки-диалектичен. Автор пишет: «С виду, если судить по внешней форме изложения, Маркс большой идеалист-философ, и притом в «немецком», т. е. дурном, значении этого слова. На самом же деле он бесконечно более реалист, чем все его предшественники в деле экономической критики... Идеалистом его ни в каком случае уже нельзя считать».

Я не могу лучше ответить автору, как несколькими выдержками из его же собственной критики; к тому же выдержки эти не лишены интереса для многих из моих читателей, которым недоступен русский оригинал.

Приведя цитату из моего предисловия к «К критике политической экономии», Берлин, 1859, стр. IV-VII, где я изложил материалистическую основу моего метода, автор продолжает: «Для Маркса важно только одно: найти закон тех явлений, исследованием которых он занимается. И при том для него важен не один закон, управляющий ими, пока они имеют известную форму и

пока они находятся в том взаимоотношении, которое наблюдается в данное время. Для него, сверх того, еще важен закон их изменяемости, их развития, т. е.: перехода от одной формы к другой, от одного порядка взаимоотношений к другому. Раз он открыл этот закон, он рассматривает подробнее последствия, в которых закон проявляется в общественной жизни... Сообразно с этим Маркс заботится только об одном: чтобы точным научным исследованием доказать необходимость определенных порядков общественных отношений и чтобы возможно безупречнее констатировать факты, служащие ему исходными пунктами и опорой. Для него совершенно достаточно, если он, доказав необходимость современного порядка, доказал и необходимость другого порядка, к которому непременно должен быть сделан переход от первого, все равно, думают ли об этом или не думают, сознают ли это или не сознают. Маркс рассматривает общественное движение как естественноисторический процесс, которым управляют законы, не только не находящиеся в зависимости от воли, сознания и намерения человека, но и сами еще определяющие его волю, сознание и намерения... Если сознательный элемент в истории культуры играет такую подчиненную роль, то понятно, что критика, имеющая своим предметом самую культуру, всего менее может иметь своим основанием какую-нибудь форму или какой-либо результат сознания. То есть не идея, а внешнее явление одно только может ей служить исходным пунктом. Критика будет заключаться в сравнении, сопоставлении и сличении факта не с идеей, а с другим фактом. Для нее важно только, чтобы оба факта были возможно точнее исследованы и действительно представляли собой различные степени развития, да сверх того важно, чтобы не менее точно были исследованы порядок, последовательность и связь, в которых проявляются эти степени развития... Иному читателю может при этом прийти на мысль и такой вопрос... ведь общие законы экономической жизни одни и те же, все равно, применяются ли они к современной или прошлой жизни? Но именно этого Маркс не признает. Таких общих законов для него не существует... По его мнению, напротив, каждый крупный исторический период имеет свои законы... Но как только жизнь пережила данный период развития, вышла из данной стадии и вступила в другую, она начинает управляться уже другими законами. Словом, экономическая жизнь представляет нам в этом случае явление, совершенно аналогичное тому, что мы наблюдаем в других разрядах биологических явлений... Старые экономисты не понимали природы экономических законов, счи-

тая их однородными с законами физики и химии... Более глубокий анализ явлений показал, что социальные организмы отличаются друг от друга не менее глубоко, чем организмы биологические и зоологические... Одно и то же явление, вследствие различия в строе этих организмов, разнородности их органов, различий условий, среди которых органам приходится функционировать, и т. д., подчиняется совершенно различным законам. Маркс отказывается, например, признавать, что закон увеличения народонаселения один и тот же всегда и повсюду, для всех времен и для всех мест. Он утверждает, напротив, что каждая степень развития имеет свой закон размножения... В зависимости от различий в уровне развития производительных сил изменяются отношения и законы, их регулирующие. Задаваясь, таким образом, целью — исследовать и объяснить капиталистический порядок хозяйства, Маркс только строго научно формулировал цель, которую может иметь точное исследование экономической жизни... Его научная цена заключается в выяснении тех частных законов, которым подчиняются возникновение, существование, развитие, смерть данного социального организма и заменение его другим, высшим. И эту цену действительно имеет книга Маркса».

Автор, описав так удачно то, что он называет моим действительным методом, и отнесшись так благосклонно к моим личным приемам применения этого метода, тем самым описал не что иное, как диалектический метод. Конечно, способ изложения не может с формальной стороны не отличаться от способа исследования. Исследование должно детально освоиться с материалом, проанализировать различные формы его развития, проследить их внутреннюю связь. Лишь после того как эта работа закончена, может быть надлежащим образом изображено действительное движение. Раз это удалось и жизнь материала получила свое идеальное отражение, то может показаться, что перед нами априорная конструкция.

Мой диалектический метод по своей основе не только отличен от гегелевского, но является его прямой противоположностью. Для Гегеля процесс мышления, который он превращает даже под именем идеи в самостоятельный субъект, есть демиург действительного, которое составляет лишь его внешнее проявление. У меня же, наоборот, идеальное есть не что иное, как материальное, пересаженное в человеческую голову и преобразованное в ней.

Мистифицирующую сторону гегелевской диалектики я подверг критике почти 30 лет тому назад, в то время, когда она была

еще в моде. Но как раз в то время, когда я работал над первым томом «Капитала», крикливые, претенциозные и весьма посредственные эпигоны, задающие тон в современной образованной Германии, усвоили манеру третировать Гегеля, как некогда, во времена Лессинга, бравый Мозес Мендельсон третировал Спинозу, как «мертвую собаку». Я поэтому открыто объявил себя учеником этого великого мыслителя и в главе о теории стоимости местами даже кокетничал характерной для Гегеля манерой выражения. Мистификация, которую претерпела диалектика в руках Гегеля, отнюдь не помешала тому, что именно Гегель первый дал всеобъемлющее и сознательное изображение ее всеобщих форм движения. У Гегеля диалектика стоит на голове. Надо ее поставить на ноги, чтобы вскрыть под мистической оболочкой рациональное зерно.

В своей мистифицированной форме диалектика стала немецкой модой, так как казалось, будто она прославляет существующее положение вещей. В своем рациональном виде диалектика внушает буржуазии и ее доктринерам-идеологам лишь злобу и ужас, так как в позитивное понимание существующего она включает в то же время понимание его отрицания, его необходимой гибели, каждую осуществленную форму она рассматривает в движении, следовательно также и с ее преходящей стороны, она ни перед чем не преклоняется и по самому существу своему критична и революционна.

Полное противоречий движение капиталистического общества всего осязательнее дает себя почувствовать буржуа-практику в колебаниях проделываемого современной промышленностью периодического цикла, апогеем которых является общий кризис. Кризис опять надвигается, хотя находится еще в своей начальной стадии, и благодаря разносторонности и интенсивности своего действия он вдолбит диалектику даже в головы выскочек новой священной прусско-германской империи.

Лондон, 24 января 1873 г.
Карл Маркс.

КАПИТАЛ. ТОМ I
ОТДЕЛ СЕДЬМОЙ
Процесс накопления капитала

Глава XXIV
Так называемое первоначальное накопление

Итак, к чему сводится первоначальное накопление капитала, т. е. его исторический генезис? Поскольку оно не представляет собой непосредственного превращения рабов и крепостных в наемных рабочих и, следовательно, простой смены формы, оно означает лишь экспроприацию непосредственных производителей, т. е. уничтожение частной собственности, покоящейся на собственном труде.

Частная собственность, как противоположность общественной, коллективной собственности, существует лишь там, где средства труда и внешние условия труда принадлежат частным лицам. Но в зависимости от того, являются ли эти частные лица работниками или неработниками, изменяется характер самой частной собственности. Бесконечные оттенки частной собственности, которые открываются нашему взору, отражают лишь промежуточные состояния, лежащие между обеими этими крайностями.

Частная собственность работника на его средства производства есть основа мелкого производства, а мелкое производство составляет необходимое условие для развития общественного производства и свободной индивидуальности самого работника. Правда, этот способ производства встречается и при рабовладельческом, и при крепостном строе, и при других формах личной зависимости. Однако он достигает расцвета, проявляет всю свою энергию, приобретает адекватную классическую форму лишь там, где работник является свободным частным собственником своих, им самим применяемых условий труда, где крестьянин обладает полем, которое он возделывает, ремесленник — инструментами, которыми он владеет как виртуоз.

Этот способ производства предполагает раздробление земли и остальных средств производства. Он исключает как концентрацию этих последних, так и кооперацию, разделение труда внутри одного и того же производственного процесса, общественное господство над природой и общественное регулирование ее, свободное развитие общественных производительных сил. Он совместим лишь с узкими первоначальными границами произ-

водства и общества. Стремление увековечить его равносильно, по справедливому замечанию Пеккера, стремлению «декретировать всеобщую посредственность». Но на известном уровне развития он сам создает материальные средства для своего уничтожения. С этого момента в недрах общества начинают шевелиться силы и страсти, которые чувствуют себя скованными этим способом производства. Последний должен быть уничтожен, и он уничтожается. Уничтожение его, превращение индивидуальных и раздробленных средств производства в общественно концентрированные, следовательно, превращение карликовой собственности многих в гигантскую собственность немногих, экспроприация у широких народных масс земли, жизненных средств, орудий труда, — эта ужасная и тяжелая экспроприация народной массы образует пролог истории капитала. Она включает в себя целый ряд насильственных методов, из которых мы рассмотрели выше лишь эпохальные методы, как методы первоначального накопления. Экспроприация непосредственных производителей совершается с самым беспощадным вандализмом и под давлением самых подлых, самых грязных, самых мелочных и самых бешеных страстей. Частная собственность, добытая трудом собственника, основанная так сказать, на срастании отдельного независимого работника с его орудиями и средствами труда, вытесняется капиталистической частной собственностью, которая покоится на эксплуатации чужой, но формально свободной рабочей силы.

Когда этот процесс превращения достаточно разложил старое общество вглубь и вширь, когда работники уже превращены в пролетариев, а условия их труда — в капитал, когда капиталистический способ производства становится на собственные ноги, тогда дальнейшее обобществление труда, дальнейшее превращение земли и других средств производства в общественно эксплуатируемые и, следовательно, общие средства производства и связанная с этим дальнейшая экспроприация частных собственников приобретает новую форму. Теперь экспроприации подлежит уже не работник, сам ведущий самостоятельное хозяйство, а капиталист, эксплуатирующий многих рабочих.

Эта экспроприация совершается игрой имманентных законов самого капиталистического производства, путем централизации капиталов. Один капиталист побивает многих капиталистов. Рука об руку с этой централизацией, или экспроприацией многих капиталистов немногими, развивается кооперативная форма процесса труда в постоянно растущих размерах, развивается

сознательное техническое применение науки, планомерная эксплуатация земли, превращение средств труда в такие средства труда, которые допускают лишь коллективное употребление, экономия всех средств производства путем применения их как средств производства комбинированного общественного труда, втягивание всех народов в сеть мирового рынка, вместе с тем интернациональный характер капиталистического режима. Вместе с постоянно уменьшающимся числом магнатов капитала, которые узурпируют и монополизируют все выгоды этого процесса превращения, возрастает масса нищеты, угнетения, рабства, вырождения, эксплуатации, но вместе с тем растет и возмущение рабочего класса, который постоянно увеличивается по своей численности, который обучается, объединяется и организуется механизмом самого процесса капиталистического производства. Монополия капитала становится оковами того способа производства, который вырос при ней и под ней. Централизация средств производства и обобществление труда достигают такого пункта, когда они становятся несовместимыми с их капиталистической оболочкой. Она взрывается. Бьет час капиталистической частной собственности. Экспроприаторов экспроприируют.

Капиталистический способ присвоения, вытекающий из капиталистического способа производства, а следовательно, и капиталистическая частная собственность, есть первое отрицание индивидуальной частной собственности, основанной на собственном труде. Но капиталистическое производство порождает с необходимостью естественного процесса свое собственное отрицание. Это — отрицание отрицания. Оно восстанавливает не частную собственность, а индивидуальную собственность на основе достижений капиталистической эры: на основе кооперации и общего владения землей и произведенными самим трудом средствами производства.

Превращение основанной на собственном труде раздробленной частной собственности отдельных личностей в капиталистическую, конечно, является процессом гораздо более долгим, трудным и тяжелым, чем превращение капиталистической частной собственности, фактически уже основывающейся на общественном процессе производства, в общественную собственность. Там дело заключалось в экспроприации народной массы немногими узурпаторами, здесь народной массе предстоит экспроприировать немногих узурпаторов.

КАПИТАЛ. ТОМ III (1894). Издан под редакцией Ф. Энгельса.

Глава XLVIII

Доходы и их источники

Капитал — процент; земельная собственность, частная собственность на землю, и именно современная, соответствующая капиталистическому способу производства, — рента; наемный труд — заработная плата. Итак, в этой форме должна заключаться связь между источниками дохода. Как капитал, так и наемный труд и земельная собственность есть исторически определенные общественные формы, одна — труда, другая — монополизированной земли, и к тому же обе есть формы, соответствующие капиталу и принадлежащие одной и той же экономической общественной формации.

Первое, что бросается в глаза в этой формуле, заключается в том, что рядом с капиталом, рядом с этой формой одного элемента производства, принадлежащей определенному способу производства, определенной исторической структуре общественного процесса производства, рядом с элементом производства, слившимся с определенной общественной формой и представляемым в ней, непосредственно ставятся: земля — с одной стороны, труд — с другой, два элемента реального процесса труда, которые в этой вещественной форме являются общими для всех способов производства, являются вещественными элементами всякого процесса производства и не имеют никакого отношения к его общественной форме.

Во-вторых, в формуле: «капитал — процент, земля — земельная рента, труд — заработная плата» капитал, земля, труд соответственно выступают как источники процента (вместо прибыли), земельной ренты и заработной платы, являющихся их продуктами, плодами; первые — основание, вторые — следствие, первые — причина, вторые — результат; причем каждый отдельный источник относится к своему продукту, как к чему-то выделенному и произведенному им. Все три вида доходов, процент (вместо прибыли), рента, заработная плата, есть три части стоимости продукта, следовательно, вообще части стоимости, или, в денежном выражении, известные денежные части, части цены. Хотя формула капитал — процент *есть самая бессодержательная* формула капитала, но тем не менее это — его формула. Но ка-

ким образом земля может создать стоимость, то есть общественно определенное количество труда да еще именно ту особую часть стоимости ее собственных продуктов, которая образует ренту? Земля служит фактором производства известной потребительной стоимости, известного материального продукта, например пшеницы. Но она не имеет никакого отношения к производству стоимости пшеницы. Поскольку в пшенице представлена стоимость, пшеница рассматривается лишь как определенное количество овеществленного общественного труда, совершенно независимо от особого вещества, в котором представлен этот труд, или от особой потребительной стоимости этого вещества. Это не противоречит тому, что 1) при прочих равных условиях дешевизна или дороговизна пшеницы зависит от производительности земли. Производительность земледельческого труда связана с природными условиями, и в зависимости от производительности последних одно и то же количество труда бывает представлено в большем или меньшем количестве продуктов, потребительных стоимостей. Как велико количество труда, представленное в одном шеффеле, это зависит от того, какое количество шеффелей доставляется данным количеством труда. От производительности земли здесь зависит, в каких количествах продукта представлена стоимость; но эта стоимость дана независимо от такого распределения. Стоимость представлена в потребительной стоимости; а потребительная стоимость есть условие созидания стоимости; но глупо делать противопоставление там, где на одной стороне стоит потребительная стоимость, земля, а на другой стороне — стоимость, и притом еще особая часть стоимости. Вульгарная политическая экономия в действительности не делает ничего иного, как только доктринерски истолковывает, систематизирует и оправдывает представления агентов буржуазного производства, захваченных отношениями этого производства. Поэтому нас не может удивлять то обстоятельство, что как раз имея дело с отчужденной формой проявления экономических отношений, в которой они prima facie принимают нелепый характер и полны противоречий, — а если бы форма проявления и сущность вещей непосредственно совпадали, то всякая наука была бы излишня, — что именно здесь вульгарная политическая экономия чувствует себя совсем как дома и что эти отношения представляются ей тем более само собой разумеющимися, чем более скрыта в них внутренняя связь, хотя для обыденного представления они кажутся привычными. Поэтому она нисколько не понимает, что триединство, из которого она исходит: земля —

рента, капитал — процент, труд — заработная плата или цена труда, три невозможных компонента. Прежде всего перед нами потребительная стоимость, *земля*, которая не имеет стоимости, и меновая стоимость, *рента*: таким образом общественное отношение, взятое как вещь, поставлено в отношение пропорциональности к природе; то есть выходит, что в известное отношение друг к другу ставятся две несоизмеримые величины. Затем *капитал — процент*. Если под капиталом понимается определенная сумма стоимости, самостоятельно представленная в деньгах, то является бессмыслицей то, что стоимость есть большая стоимость, чем она стоит. Как раз в формуле «капитал — процент» отпадает всякое опосредствованно, и капитал сводится к своей самой общей, но потому и не объяснимой из себя самой и абсурдной формуле. Именно потому вульгарный экономист и предпочитает формулу «капитал — процент», с таинственным свойством стоимости быть неравной себе самой, формуле «капитал — прибыль», что последняя уже ближе подходит к действительному капиталистическому отношению. А потом, сознавая, что 4 не есть 5 и потому *100 талеров не могут быть 110 талерами*, *вульгарный* экономист ищет спасения от капитала как стоимости в вещественной субстанции капитала, в его потребительной стоимости как условии производства, в машинах, сыром материале и т. д. Таким образом, вместо непонятного первого отношения, при котором 4 = 5, опять выводят совершенно несообразное отношение между потребительной стоимостью, вещью, с одной стороны, и определенным общественным производственным отношением, прибавочной стоимостью, с другой стороны, как и в случае с земельной собственностью. Как только вульгарный экономист доходит до этих несообразностей, ему все становится ясным, он уже не чувствует потребности раздумывать дальше. Ибо он дошел как раз до «рационального» в буржуазном представлении. Наконец, труд — заработная плата, цена труда, как показано в «Капитале», кн. I, есть выражение, которое противоречит понятию стоимости, равно как и понятию цены, которая вообще сама есть лишь определенное выражение стоимости; «цена труда» столь же иррациональна, как и «желтый логарифм». Но как раз этим-то больше всего и удовлетворяется вульгарный экономист, потому что он тут дошел до глубокого воззрения буржуа, который находит, что он платит деньги за труд, и так как именно противоречие формулы понятию стоимости снимает с него обязанность понять последнюю.

Цит. по: К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения. 2-е изд. Т. 23. С. 17—22, 770—773; Т. 25. Ч. II. С. 382—385.

У. Стенли Джевонс (1835—1882)

КРАТКОЕ СООБЩЕНИЕ ОБ ОБЩЕЙ МАТЕМАТИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ (1871)

1. Нижеследующая работа кратко описывает то основное свойство экономической теории, которое сведет основную задачу данной науки к математической форме. Поскольку экономика действительно имеет дело с количествами, она по необходимости всегда была математической в своей сути. Но строгим и обобщающим утверждениям и простоте понимания ее количественных законов всегда мешало пренебрежение теми мощными методами выражения, которые с таким успехом применялись в большинстве других наук. Однако не следует полагать, что, поскольку экономика становится математической по форме, она станет поэтому предметом точных вычислений. Ее математические принципы могут стать формальными и определенными, тогда как ее индивидуальные данные остаются такими же неточными, какими были всегда.

2. Истинную экономическую теорию можно получить лишь возвратясь к мотивам, побуждающим человека действовать, — *чувствам удовольствия и страдания.* Большая часть таких чувств возникает периодически из обычных желаний и потребностей тела или разума и из того усилия, доставляющего страдания, которое нам постоянно кто-то или что-то подсказывает прилагать, чтобы мы могли удовлетворить свои потребности.

Экономика изучает отношения обычного чувства удовольствия и страдания, возникающих таким образом, и у нее достаточно широкое поле исследования. Но экономика рассматривает не все побуждения человека. Почти всегда существуют такие побуждения, которые являются результатом нашей совести, сострадания или каких-либо моральных или религиозных мотивов и которые экономика не может и не осмеливается рассматривать. Они останутся для нас силами, отклоняющими и причиняющими беспокойство; если вообще их нужно рассматривать, то это должны делать другие соответствующие отрасли знания.

3. Мы всегда рассматриваем чувства как нечто, что может быть *более или менее* сильным, и теперь я полагаю, что они яв-

ляются количествами, которые можно рассматривать с научной точки зрения.

Наша оценка сравнительных количеств чувств осуществляется в акте выбора или воли. Наш выбор одного курса из двух или более доказывает, что в нашей оценке этот курс обещает наибольший баланс удовольствия. Когда существует действительно большая перевешивающая сила, оценка количества этого баланса несомненно очень груба; но все критические точки теории будут зависеть от той осторожной оценки противостоящих мотивов, которую мы делаем, когда эти силы почти равны и мы колеблемся между ними.

4. Как отмечали ранее несколько авторов, чувства имеют два измерения — *интенсивность* и *продолжительность*. Удовольствие или страдание могут быть либо слабыми, либо сильными в любой бесконечно малый момент времени; они могут также продолжаться в течение длительного или короткого промежутка времени. Если интенсивность остается постоянной, количество производимого чувства определяется умножением единиц интенсивности на единицы продолжительности. Но если интенсивность изменяется как некоторая функция от времени, что обычно имеет место, количество получается суммированием бесконечно малых, или *интегрированием*.

Таким образом, если продолжительность чувства представить абсциссой кривой, интенсивность будет ординатой, а количество чувства будет площадью.

5. Удовольствие и отрицательное ощущение, конечно, противопоставляются как положительная и отрицательная величины.

6. Принцип разума, который любая истинная теория должна принимать в расчет, — это принцип *предвидения*. Каждое ожидаемое в будущем удовольствие или отрицательное ощущение в настоящем времени воздействует на нас сходными чувствами, но по интенсивности уменьшенными в некоторой пропорции к его неопределенности и удаленности во времени. Но влияние *предвидения* просто осложняет другие разделы теории, не изменяя их.

7. Таковы основные принципы чувства, на которых основывается экономика. Второй раздел теории переходит от чувств к *полезным предметам* или *полезностям*, которые увеличивают чувство удовольствия или снимают страдания. Предмет является полезным, либо когда он благотворно воздействует на органы чувств в настоящий момент, либо когда посредством предви-

дения ожидают, что он сделает это когда-либо в будущем. Таким образом, мы должны с большой осторожностью отличать *фактическую полезность* в настоящем от *оцениваемой будущей полезности*, которая, учитывая несовершенную силу предчувствия и неопределенность будущих событий, все же дает определенную полезность в настоящем.

8. *Количество полезности* соответствует количеству произведенного удовольствия. Но продолжение одинакового приложения полезного предмета к чувствам или желаниям в обычном случае не даст одинаковых количеств удовольствия. Каждая страсть или чувство более или менее быстро насыщается. Когда получено определенное количество предмета, дальнейшее количество нам безразлично или даже может вызвать отвращение. Каждое последующее приложение будет обыкновенно вызывать чувства менее интенсивные, чем предыдущее приложение. Тогда полезность последней доли предмета обычно уменьшается в некоторой пропорции или как некоторая функция от всего полученного количества. Поскольку это изменение теоретически существует даже в самых малых количествах, мы должны дойти до бесконечно малых величин, а то, что мы будем называть *коэффициентом полезности* — это отношение последнего приращения или бесконечно малой доли предмета к приращению удовольствия, которое она вызывает, и то и другое, конечно, должно быть выражено в соответствующих единицах.

9. Тогда коэффициент полезности — некоторая в общем убывающая функция от всего потребленного количества предмета. Вот наиболее важный закон всей теории.

Эта функция полезности индивидуальна для каждого вида предмета и более или менее индивидуальна для каждой личности. Так потребность в простом хлебе удовлетворяется гораздо быстрее, чем потребность в вине, одежде, красивой мебели, произведениях искусства или, наконец, в деньгах. И у каждого есть свои собственные особенные пристрастия, которые удовлетворить почти невозможно.

10. Третий раздел теории рассматривает *труд*, который, хотя, конечно, и является тем средством, с помощью которого мы пытаемся найти удовольствие, всегда сопровождается определенным страданием, быстро возрастающим как некоторая функция от интенсивности или продолжительности труда. Таким образом, труд будет интенсивным и будет продолжаться до тех пор, пока последующее приращение не станет приносить больше страданий, чем приносит удовольствия приращение продукции, полу-

ченной таким образом. Здесь труд будет прерван, но вплоть до этого момента его всегда будет сопровождать избыток удовольствия.

Очевидно, что момент окончания труда будет зависеть от последнего отношения полезности произведенного предмета.

11. Я допускаю как очевидно верное, что способности человека бесконечно разнообразны, будь то связано с природой или образованием, так что как способности одного и того же человека могут меняться в зависимости от того, какой предмет он производит, так и любые два человека могут проявить различные способности относительно производства одного и того же предмета.

Это действительно находится в прямом противоречии с ошибочным упрощением данной науки, сделанным Рикардо, когда он предположил, что все рабочие обладают определенными постоянными способностями; причем, механики более высокого класса и другие квалифицированные или обладающие глубокими знаниями производители рассматривались им просто как исключения из правила.

12. Теория ренты, представленная здесь, не отличается существенно от теории доктора Андерсона и более поздних авторов.

13. Теперь мы подходим к *теории обмена*, которая является следствием законов полезности.

Если у человека есть какой-либо полезный предмет, но предмет, принадлежащий другому человеку, имел бы еще большую полезность, он будет рад отдать свой в обмен на другой. Но необходимым условием при этом является то, чтобы другой человек также получил выгоду или, по крайней мере, не потерял при этом обмене.

Состоится такой обмен или нет, можно выяснить только посредством оценки полезности предметов каждой стороной, которая осуществляется путем интегрирования соответствующих функций полезности, причем, пределом служит количество каждого предмета. Баланс полезности с обеих сторон приведет к обмену.

14. Предположим, однако, что полезные предметы с каждой стороны это такие товары, которые можно дать в большем или меньшем количестве, вплоть до бесконечно малых. Таким случаем, по существу, является обычная коммерческая продажа. В этом случае нет определенных количеств полезности, которые нужно сбалансировать, но один человек даст другому столько своего товара и в таком меновом отношении, что если бы он дал на бесконечно малое количество больше или меньше, но в таком

же отношении, он не выиграл бы этим в полезности. Приращения потерянной и полученной полезности в пределах обмененных количеств должны быть равны, в противном случае имел бы место дальнейший обмен.

Однако отношение приращений товаров было бы величиной неопределенной, если бы не существовал закон, заключающийся в том, что все количества одного и того же товара, являясь одинаковыми по качеству, должны обмениваться в одном и том же отношении. Тогда последние приращения должны обмениваться в том же отношении, что и все обмененные количества. Обычными словами почти невозможно объяснить, как происходит регулирование в этих условиях. Но весь вопрос сразу же становится более ясным, когда мы точно определяем, что в каждом таком обмене у нас есть два *неизвестных количества* и два уравнения, с помощью которых мы можем их определить. *Неизвестные количества* — это количества отдаваемого и получаемого товара. Известными количествами являются те количества товаров, которые имелись до обмена. Мы также имеем функции полезности товаров относительно участников обмена. Таким образом, для каждой из сторон можно задать уравнение, связывающее полученную и пожертвованную полезности в отношении обмена всех товаров, исходя из последних обменных приращений.

15. Когда полезный предмет бесконечно делим только с одной стороны, мы будем иметь только одно неизвестное количество, а именно, количество делимого товара, отданное за неделимый предмет, а также одно уравнение для его определения, а именно, уравнение со стороны человека, обладающего делимым товаром и способного дать его в большем или меньшем количестве. Но это неприменимо к уникальным предметам, таким как статуя, редкая книга или драгоценный камень, к которым неприменимо понятие больше или меньше.

Когда, как предполагалось сначала (пункт 13), оба товара неделимы, у нас нет ни неизвестных количеств, ни уравнений.

16. Может оказаться, что уравнения для обмена составить невозможно, или эти уравнения не имеют решения. Это будет указывать либо на то, что обмен товара невозможен вовсе, либо на то, что, по крайней мере, одна из сторон, участвующих в обмене, не удовлетворена даже всем товаром, ранее принадлежавшим другой.

17. Принцип обмена, выведенный таким образом для случая с двумя участниками обмена и двумя товарами, применим к любому количеству участников и товаров. Следовательно, он применим

не только к торговле внутри страны, но и к торговле между совокупностями людей или нациями — международной торговле.

Количество уравнений очень быстро возрастает в соответствии с простым законом сочетаний.

18. Конечно, такие уравнения, как те, о которых говорится здесь, являются чисто теоретическими. Такие сложные законы, как законы экономики, невозможно точно проследить в каждом частном случае. Их действие можно обнаружить только для совокупностей и методом средних. Мы *должны мыслить в соответствии с формулировками этих законов в их теоретическом совершенстве и сложности; на практике же мы должны удовлетвориться приблизительными и эмпирическими законами.*

19. Заметим, что хотя обмены регулируются уравнениями, не может быть равенства между всеми полученными и утерянными полезностями, которые определяются интегрированием функций полезности соответствующих товаров до и после обмена. Баланс — это выигрыш в полезности, и исходя из природы обмена, по крайней мере, одна сторона должна получить выгоду.

20. Сочетая теорию обмена с теорией труда и производства, мы получаем, что то количество, которое производит каждый человек, будет зависеть от результата обмена, поскольку это может значительно изменить условия полезности.

Таким образом, вводится новый набор неизвестных величин, но мы увидим, что можно задать ровно столько же новых уравнений для их определения. Каждое такое уравнение связывает полезность последнего приращения продукции и приращение труда, необходимое для его производства.

21. Еще один (и единственный) раздел теории, который я здесь попытаюсь объяснить, — это раздел, относящийся к капиталу. Я дам определение капитала, отличное от уже имеющегося и значительно более простое. Господин Дж. С. Милль говорит (Principles, 3-rd edition, vol. 1, p. 67): «То, что делает капитал для производства, так это предоставляет кров, защиту, орудия труда и материалы, необходимые для работы, а также кормит рабочих и дает им другие средства существования в течение процесса производства». Для того, чтобы правильно понять, что такое капитал, нам нужно оставить лишь последнее из перечисленного. Я определяю капитал как состоящий из *всех полезных предметов, которые, удовлетворяя все обычные желания и потребности рабочего, дают ему возможность заняться теми видами работ, результат которых будет отсрочен на более или менее* про-

должительный период времени. Короче, капитал — это не что иное, как средство существования рабочих.

Конечно, совершенно верно, что здания, орудия труда, материалы и так далее являются необходимыми средствами производства; но сами они уже являются продуктом труда, в котором участвовал капитал, или средства к существованию. Они являются результатом приложения капитала к труду на стадии, не являющейся конечной.

Не имея капитала, человек должен иметь немедленные доходы, в противном случае он погибнет. Имея капитал, он может весной посеять то, что соберет только осенью; или он может предпринимать такие шаги, облегчающие труд, как строительство обычных и железных дорог, которые не окупят себя полностью в течение многих лет. Большинство усовершенствованных способов приложения труда требует, чтобы обладание результатом было бы отсрочено.

22. Тогда как количество капитала оценивается тем количеством полезности, обладание которым отсрочено, *размер занятости капитала* — это количество полезности, умноженное на количество единиц времени, на которое отсрочено это обладание.

23. Процент на весь капитал на рынке одинаков и, следовательно, является наиболее низким, поскольку капитал состоит только из средств существования и, следовательно, применим к любой отрасли промышленности. Здания, орудия труда и т. д., которые до сих пор зачислялись в одну категорию с капиталом, напротив, обычно применимы только к тому, для чего они были предназначены. Доход, который они приносят, следовательно, ни в коем случае не подчиняется законам процента на капитал, а подчиняется законам ренты или является продуктом естественных факторов. Это уже отмечал профессор Ньюмэн в своих *Лекциях по политической экономии*, а также другие авторы.

24. Поскольку труд, как следует предполагать, поддерживается некоторым капиталом, ставка процента всегда определяется *отношением, в котором находится дополнительное приращение продукции к приращению капитала, которым оно было произведено.* Поскольку процент на весь капитал должен быть одинаковым, польза, которую масса уже имеющегося капитала дает рабочему, ничего не дает для определения нормы процента, который зависит только от последней добавленной (или той, которая может быть добавлена) доли.

25. Теперь мы легко можем объяснить тот факт, что процент на капитал всегда имеет тенденцию очень быстро падать с уве-

личением его количества относительно того труда, которому он способствует. Именно потому, что равны приращения времени, необходимые приращения капитала увеличиваются со временем. Таким образом, если я начну работу, которую смогу закончить через год, мне придется ждать результата в среднем полгода. Однако, если я работаю второй год, то прежде чем получить результат, я жду целый год результатов работы первого года и полгода результатов работы второго года. Таким образом, во второй год я использую, по крайней мере, в три раза больше капитала, чем в первый. На третий год я должен использовать, по крайней мере, в пять раз больше капитала, на четвертый год — по крайней мере в семь раз и так далее. Затем, если преимущества последующих отсрочек не увеличиваются в арифметической прогрессии 3, 5, 7, 9 и т. д., пропорциональная прибыль от новых приращений должна падать и, как было сказано выше, самый низкий процент, при котором можно иметь капитал, управляет процентом всего остального капитала...

26. Современные авторы придерживаются того мнения, что процентная ставка стремится упасть, поскольку почва не дает пропорциональных результатов по мере продолжения ее возделывания. Но надо полагать, что это уменьшение пропорциональных результатов придется, главным образом, на заработную плату рабочих. Процент на капитал не связан с абсолютной прибылью, а только с дополнительной прибылью, которую позволяет получить последнее приращение капитала.

27. Объяснив, таким образом, основные положения теории, я остановлюсь на этом, не углубляясь в более сложные сферы предмета, где учитываются эффекты денег, кредита, сочетания труда, риска или неопределенности предпринимательской деятельности, а также банкротства.

Последним результатом данной теории будет определение ставки заработной платы, или продукта труда после удержания ренты, процента, прибыли, страховки и налогов. Все эти выплаты рабочий делает для того, чтобы иметь определенные выгоды.

Цит. по: Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1993. С. 70—77.

Карл Менгер (1840—1921)

ОСНОВАНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ (1871)

Глава пятая

Учение о цене

Цены, или, иными словами, количества благ, входящие в явление обмена, хотя и навязываются с особенной силой нашему вниманию и поэтому составляют самый обыкновенный предмет научных исследований, тем не менее не представляют собой существенного в явлении обмена. Существенное заключается здесь в достигаемом путем обмена лучшем обеспечении удовлетворения потребностей обеих обменивающихся сторон. Хозяйствующие люди стремятся улучшить по возможности свое экономическое положение. Для этой цели они вообще и приводят в движение свою хозяйственную деятельность и для этой цели они вступают в обмен всюду, где благодаря этому она может быть достигнута. Цены же при этом — только привходящие явления, симптомы экономического выравнивания между человеческими хозяйствами.

Если уничтожить шлюзы между двумя водовместилищами, уровень которых различен, то вода станет переливаться до тех пор, пока поверхность ее не выровняется. Однако эта переливающаяся вода только симптом действия тех сил, которые мы называем тяжестью и инерцией. С этим явлением можно сравнить и цены благ — эти симптомы экономического выравнивания между хозяйствами. Но сила, заставляющая их проявляться, — это последняя и общая причина всякой хозяйственной деятельности: стремление людей к возможно более полному удовлетворению своих потребностей, к улучшению своего экономического положения. Но так как цены — единственные чувственно воспринимаемые элементы всего процесса, так как их высоту можно точно измерить и обыденная жизнь беспрестанно выдвигает их перед нами, то нетрудно было впасть в ошибку, будто их величина есть существенный момент обмена, а являющиеся в акте мены количества благ — *эквиваленты*. Это привело к неисчислимому ущербу для нашей науки: исследователи в области явлений цены напрягали свои усилия для решения проблемы сведения предполагаемого равенства между двумя количествами благ к его

причинам, и одни искали эти причины в затрате одинакового количества труда на данные блага, другие — в равных издержках производства, возникал даже спор о том, отдаются ли блага в обмен одно на другое, потому что они — эквиваленты, или блага потому эквиваленты, что в акте мены отдаются одно за другое, тогда как в действительности нигде не бывает такого равенства в ценности двух количеств благ (равенства в объективном смысле).

Заблуждение, лежащее в основе этих теорий, становится ясным, как только мы освободимся от односторонности, которая господствовала до сих пор при изучении явлений цены. Эквивалентами (в объективном смысле слова) можно было бы назвать такие конкретные количества благ, которые допускали бы в данный момент обмен друг на друга в любом направлении: предложив одно, можно было бы получить другое, и обратно. Но в хозяйственной жизни людей нельзя встретить таких эквивалентов. Если бы были эквиваленты в таком смысле, то невозможно было бы понять, почему каждый обмен, поскольку условия конъюнктур не изменяются, не мог бы быть проделан и в обратном порядке. Предположим, что А отдал свой дом в обмен за имение В или за сумму в 20000 талеров. Если бы эти блага стали путем акта обмена эквивалентами в объективном смысле слова или уже до обмена были таковыми, то нельзя было бы понять, почему обоим вступившим в обмен индивидам не согласиться сейчас обратно поменяться этими благам; но опыт нам показывает, что в таком случае никто из них не согласился бы на подобную операцию.

Такое же наблюдение можно произвести при самых развитых отношениях оборота и по поводу товаров, больше всего могущих рассчитывать на сбыт. Попробуем на хлебном рынке или на фондовой бирже купить хлеб или фонды и снова продать их, прежде чем изменились условия конъюнктуры, или в один и тот же момент продать какой-нибудь товар и такой же купить, и мы легко убедимся, что разница между ценой при спросе и предложении — не простая случайность, но общее явление народного хозяйства.

Товаров, которые могли бы в определенных количествах обмениваться друг на друга, например, сумма денег и конкретное количество другого экономического блага, товаров, которые могли бы быть по произволу заменены друг другом как при *покупке*, так и при *продаже*, словом, *эквивалентов в объективном смысле*, — даже если мы будем говорить о таких эквивалентах только по отношению к данному рынку и моменту времени, — таких

товаров нет, и, что гораздо важнее, более глубокое понимание причин, ведущих к обмену благами и обороту между людьми вообще, показывает нам, что сама природа отношения исключает такие эквиваленты и что в действительности их и быть не может.

Правильная теория цен поэтому не может иметь задачей объяснить это предполагаемое, но на самом деле нигде не существующее «равенство ценности» между двумя конкретными количествами благ, потому что такая задача требовала бы совершенного игнорирования субъективного характера ценности и природы обмена; правильная теория должна постараться показать, как хозяйствующие люди в своем стремлении к возможно более полному удовлетворению своих потребностей приходят к тому, что отдают блага, а именно определенные количества их, в обмен на другие. При этом исследовании согласно методу, которым мы вообще здесь пользовались, мы начнем с изучения наиболее простой формы явления образования цен, чтобы постепенно перейти к более сложным,

Глава шестая
Потребительная и меновая стоимость

а. Сущность потребительной и меновой ценности.

Пока хозяйственное развитие народа находится еще на столь низкой ступени, что потребности отдельных семей при ничтожном меновом обороте должны покрываться непосредственно их собственным производством, до тех пор блага представляют для хозяйствующих субъектов ценность само собой только при условии, что они по своим свойствам пригодны для удовлетворения *непосредственно* потребностей изолированно хозяйствующих субъектов или их семей. Но по мере того как хозяйствующие индивиды начинают лучше понимать свои экономические интересы, они вступают в меновый оборот, обменивают одни блага на другие, и в конце концов устанавливается такое состояние общества, в котором обладание экономическими благами дает владельцу их возможность путем меновых операций получить в распоряжение блага другого рода. При таком положении для обеспечения удовлетворения определенных потребностей не требуется уже обязательно, чтобы хозяйствующие индивиды обладали благами, пригодными для *непосредственного* удовлетворения этих потребностей. При более развитой культуре хозяйствующие

индивиды могут, конечно, как и раньше, обеспечить себе удовлетворение потребностей путем приобретения благ, которые при непосредственной затрате производят результат, называемый нами удовлетворением потребностей; но они могут достичь того же и косвенно, становясь обладателями таких благ, которые при данном экономическом положении способны обмениваться на блага, необходимые для удовлетворения данных потребностей, и, таким образом, отпадает указанное выше особенное предположение ценности благ.

Ценность, как мы видели, есть значение блага для нас, приобретаемое им благодаря тому, что мы сознаем зависимость удовлетворения одной из наших потребностей от обладания благом, причем эта зависимость состоит в том, что удовлетворения не последует, если в нашем распоряжении не будет данного блага. Без наличия этой предпосылки явление ценности немыслимо, но оно не связано необходимо с тем, будет ли удовлетворение потребности обеспечено непосредственно или косвенно. Для того чтобы благо приобрело ценность, необходимо, чтобы оно обеспечивало нам удовлетворение потребностей, которые остались бы неудовлетворенными, если бы мы не обладали благом, о ценности которого идет речь; но является ли обеспечение непосредственным или косвенным, — это совершенно побочное обстоятельство в том случае, когда речь идет вообще о явлении ценности. Для изолированного охотника шкура убитого медведя имеет только в том случае ценность, если он должен отказаться от удовлетворения какой-либо потребности при отсутствии обладания шкурой; для этого же охотника, когда он вступил уже в меновый оборот, шкура представляет ценность при тех же условиях. Различие между двумя случаями, нисколько не затрагивающее сущности явления ценности в общем, состоит только в том, что в первом случае охотнику пришлось бы подвергаться вредным воздействиям непогоды или отказаться от какой-нибудь другой потребности, для удовлетворения которой служит шкура путем *непосредственного* ее применения; во втором же случае ему пришлось бы отказаться от удовлетворения потребностей, производимого теми предметами, которыми он мог бы располагать косвенно (путем обмена) благодаря обладанию данной шкурой.

Ценность в первом случае и ценность во втором составляют поэтому только две различные формы одного и того же явления хозяйственной жизни и представляют значение, которое приобретают блага для хозяйствующих субъектов благодаря тому, что последние сознают зависимость удовлетворения своих потребно-

стей от обладания этими благами. Особенный характер придает явлению ценности в обоих случаях то обстоятельство, что в первом случае благо получает для обладателя значение, называемое нами ценностью в силу *непосредственного* употребления, а во втором — в силу *косвенного*; разница, однако, настолько важная как для жизни, так и для нашей науки, что она вызывает необходимость особого названия для каждой из этих двух форм *одного и того же* общего явления ценности, и мы в первом случае обозначаем ценность словом *потребительная*, а во втором — *меновая*.

Потребительная ценность есть поэтому значение, приобретаемое благами для нас благодаря тому, что они обеспечивают нам *непосредственно* удовлетворение потребностей при таких обстоятельствах, при которых подобный результат не был бы достигнут без обладания благами; меновая же ценность есть значение, приобретаемое благами для нас благодаря тому, что распоряжение ими обеспечивает нам при подобных же отношениях тот же результат *косвенным* путем.

b. Отношение между потребительной и меновой ценностью благ.

В изолированном хозяйстве экономические блага, подлежащие распоряжению хозяйствующих индивидов, или представляют для них потребительную ценность, или не представляют вообще никакой ценности. Но и при развитой культуре и оживленном обороте можно наблюдать очень часто случаи, где экономические блага не представляют для хозяйствующих индивидов, обладающих ими, никакой меновой ценности, хотя потребительная ценность их для последних находится вне всякого сомнения.

Костыль, специально приспособленный для какого-либо особенного рода калеки, заметки, которыми может воспользоваться только их автор, фамильные документы — все эти и много других подобных благ представляют нередко для известных индивидов очень значительную потребительную ценность, но последние напрасно пытались бы удовлетворить при помощи этих благ косвенно, посредством обмена, какие-либо потребности. Однако гораздо чаще все же можно наблюдать при развитой культуре противоположные отношения. Очки и оптические инструменты, находящиеся на складе оптика, не представляют обыкновенно для последнего никакой потребительной ценности, как и хирургические инструменты для фабрикантов и торговцев ими, или книги на иностранных языках, понятные только не-

многим ученым, для книгопродавца, но ввиду возможности обмена все эти блага имеют, несомненно, для вышеназванных лиц ценность меновую.

В этих и вообще во всех случаях, где экономические блага представляют для своего обладателя или только потребительную, или исключительно меновую ценность, не может и возникнуть вопрос о том, какая из них является определяющей для хозяйственной деятельности соответствующих индивидов. Но такие случаи вообще образуют исключения в хозяйственной жизни людей; обыкновенно же всюду, где установился сколько-нибудь значительный меновый оборот, хозяйствующие индивиды имеют возможность произвести выбор, употребить ли находящиеся в их распоряжении блага для непосредственного или косвенного удовлетворения своих потребностей, и экономические блага представляют поэтому для них обыкновенно и потребительную, и меновую ценность. Предметы одежды, домашней обстановки, драгоценности и тысячи других таких же, находящихся в нашем распоряжении благ имеют для нас обыкновенно несомненную потребительную ценность; но понятно также и то, что при развитых отношениях обмена мы в состоянии использовать их для удовлетворения наших потребностей и косвенно, а потому блага эти имеют для нас одновременно и меновую ценность.

Значение, которое блага представляют для нас ввиду непосредственного употребления их для удовлетворения наших потребностей, и значение, какое они представляют ввиду такового же косвенного употребления, составляют, как мы видели, только разные формы *одного* общего явления ценности, но по своей *степени* это значение может быть различным для каждого из обоих случаев. Золотой бокал, выигранный бедняком в лотерею, будет иметь для него, несомненно, очень большую меновую ценность, потому что он в состоянии при помощи этого бокала косвенно, т. е. путем обмена, удовлетворить много потребностей, которые ныне остались бы неудовлетворенными. Наоборот, потребительная ценность его едва ли будет значительной для того же хозяйствующего субъекта. С другой стороны, очки, как раз подходящие для глаз их владельца, имеют обыкновенно для него очень большую потребительную ценность, но их меновая ценность в большинстве случаев невелика.

Так как в хозяйственной жизни людей, как мы видели, можно наблюдать очень много случаев, где экономические блага представляют для хозяйствующих субъектов, в распоряжении которых они находятся, одновременно и потребительную, и ме-

новую ценность, и так как величины и той, и другой нередко не совпадают друг с другом, то возникает вопрос, какая из этих двух величин является в каждом данном случае определяющей для экономического сознания и экономической деятельности людей, иначе говоря, какая из этих двух ценностей в каждом отдельном случае является *экономической*.

Решение этого вопроса дает нам рассмотрение сущности человеческого хозяйства и ценности. Руководящая идея всей хозяйственной деятельности людей—это возможно более полное удовлетворение своих потребностей. Если поэтому при помощи *непосредственной* затраты какого-нибудь блага обеспечивается удовлетворение более важных потребностей хозяйствующих субъектов, т. е. если при косвенном употреблении этого блага для удовлетворения потребностей неудовлетворенными останутся более важные потребности, чем при непосредственной затрате, то, конечно, потребительная ценность явится определяющей для хозяйственного сознания и экономической деятельности; в противоположном же случае — меновая. Как и в первом случае, при косвенной затрате, так и во втором случае, при непосредственной затрате, блага, окажутся удовлетворенными те именно потребности, которые хозяйствующему индивиду и следовало удовлетворить и которые оказались бы неудовлетворенными в случае отсутствия данных благ. Словом, во всех случаях, где благо представляет для своего владельца и потребительную, и меновую ценность, экономической является та из них, которая больше. После того, что было сказано в четвертой главе, ясно, что в случаях, где есть налицо основания к экономическому обмену, *экономической* ценностью будет меновая, а где их нет, таковой будет потребительная ценность.

с. Изменение в экономическом центре тяжести ценности благ. Узнать экономическую ценность благ, т. е. уяснить себе, является ли экономической потребительная или меновая их ценность, — это одна из важнейших задач хозяйствующих людей. От того или иного ответа зависит и решение вопроса, что соответствует экономическому интересу индивида: удержать ли у себя данные блага или их конкретные количества или обменять их. Но правильное решение данного вопроса представляет вместе с тем одну из труднейших задач хозяйственной практики, и это не только потому, что при более развитых отношениях оборота требуется уже обозреть все возможные случаи непосредственного потребления и обмена, но главным образом потому, что самые

отношения, служащие основанием для решения указанного вопроса, подвержены многоразличным изменениям. Ясно, конечно, что все, способствующее уменьшению для нас потребительной ценности блага, при прочих равных условиях может привести к тому, что экономической ценностью станет меновая, а все, повышающее для нас потребительную ценность блага, может иметь в результате потерю меновой ценностью своего первенствующего значения; увеличение же или уменьшение меновой ценности блага может повести при прочих равных условиях к противоположным следствиям.

Главные причины этих изменений следующие. Во-первых, изменение в значении для хозяйствующего субъекта, владеющего благом, удовлетворения тех потребностей, которым благо служит, поскольку это обусловливает увеличение или уменьшение для обладателя потребительной ценности последнего. Так, запас вина или табака получит для владельца его преобладающую меновую ценность, если данный хозяйствующий субъект потеряет вкус к потреблению этих благ. Так, любители охоты или другого спорта продают все принадлежности последнего, когда увлечение спортом проходит, именно потому, что ввиду уменьшения потребительной ценности благ на первый план выступает значение их как меновой ценности.

В особенности часто такой результат обусловлен вступлением человека из одного возраста в другой. Удовлетворение той же потребности имеет одно значение для юноши, другое — для зрелого мужчины и совсем иное — для старика. Таким образом, естественное развитие человека уже само по себе приводит к тому, что потребительная ценность благ подвергается значительным изменениям, например теряют потребительную ценность и получают преобладающую меновую для юноши наивные игрушки, для мужчины — образовательные пособия, для старика — орудия производства. Самое обычное явление — продажа юношей благ, имеющих для детского возраста преобладающую потребительную ценность. Мы видим часто, как лица, вступающие в зрелый возраст, продают не только много предметов потребления, свойственных исключительно юности, но и учебные пособия своего ученического времени, а старики нередко уступают другим не только предметы потребления, требующие для использования их жизненной силы и бодрости зрелого возраста, ни и блага, служащие для извлечения дохода (фабрики, ремесленные заведения и т. д.). Если вызываемое этим обстоятельством хозяйственное движение не так ярко выходит наружу, как это следовало бы по естественному ходу вещей, то объяснение этому надо искать в

условиях семейной жизни людей, которые создают постоянно повторяющийся переход благ из владения старших членов семьи в распоряжение более молодых не в силу возмездных договоров, а в силу душевного расположения. Таким образом, семья со свойственным ей хозяйственным строем является моментом, существенным для устойчивости хозяйственных отношений людей.

Увеличение потребительной ценности блага для его владельца ведет, конечно, к противоположному результату. Владелец леса, например, для которого ежегодно добываемое им количество дров представляло только меновую ценность, обыкновенно прекращает продажу своих дров, когда выстроенная им, скажем, доменная печь потребует всего запаса их. Литератор, прежде продававший свои произведения издателям, перестает это делать, когда основывает свой собственный журнал, и т. д.

Во-вторых, простое изменение в свойствах блага может переместить центр тяжести экономического значения его, если благодаря этому меняется потребительная ценность его для владельца, меновая же остается неизменной или хотя и увеличивается или уменьшается, но не в той же мере, как первая.

Так, платья, лошади, собаки, кареты и тому подобные предметы обыкновенно теряют почти совершенно свою потребительную ценность для богатых людей, если во внешнем виде их замечается какой-нибудь изъян, и на первый план тогда выступает их значение как меновой ценности, хотя последняя тоже понижается в таком случае. Здесь предметы теряют в потребительной ценности больше, чем в меновой.

Наоборот, свойства благ часто изменяются так, что их меновая ценность, бывшая прежде экономической, становится ниже потребительной ценности их для обладающего ими хозяйствующего субъекта. Так, рестораторы или продавцы гастрономических товаров обыкновенно берут для собственного потребления съестные припасы, внешний вид которых несколько с изъяном; эти блага теряют в таком случае почти совершенно свою меновую ценность, в то время как потребительная нередко остается неизменной или же понижается не так сильно, как первая. Подобные же явления происходят и с ремесленниками; поэтому случается, особенно в малых местечках, что сапожники нередко носят неудавшуюся обувь, портные — дурно скроенное платье, шляпочники — скверно вышедшие шляпы.

Мы переходим теперь к третьей и важнейшей причине изменения в экономическом центре тяжести ценности благ — мы имеем в виду увеличение количества благ, находящихся в распоряжении хозяйствующего субъекта.

Увеличение количества блага, находящегося в распоряжении лица, уменьшает почти всегда при прочих равных условиях потребительную ценность конкретной части его для владельца; так что преобладающее значение легко приобретает ценность меновая. После снятия хлеба меновая ценность его становится почти всегда экономической для земледельцев, и так дело обстоит до тех пор, пока по мере продажи конкретных количеств его преобладающее значение не получит снова потребительная ценность. Хлеб, которым землевладельцы еще владеют летом, в действительности уже обыкновенно представляет для них преимущественно потребительную ценность. Но в другом месте этого сочинения (гл. 4, § 2) мы уже показали, где находится предел, за которым меновая ценность блага уступает по своей важности потребительной. Для наследника, у которого и до открытия наследства было совершенно достаточно мебели и которому от наследодателя досталась полная обстановка, многие предметы последней будут представлять незначительную потребительную ценность, другие же совсем ее иметь не будут, и поэтому на первый план выступит их меновая ценность. Наследник будет продавать отдельные вещи до тех пор, пока оставшиеся в его распоряжении предметы не приобретут снова преобладающей потребительной ценности.

Наоборот, уменьшение находящегося в распоряжении хозяйствующего субъекта количества блага ведет по большей части к увеличению потребительной ценности его для владельца и, таким образом, получают преобладающую потребительную ценность конкретные части блага, которые в противном случае были бы предназначены для продажи.

Особенно важно в этом отношении влияние изменения в имущественном состоянии субъекта вообще. Увеличение или уменьшение состояния при развитых отношениях оборота равнозначно для соответствующего индивида с увеличением или уменьшением количества экономических благ почти каждого отдельного вида. Обедневший человек принужден ограничить себя в удовлетворении почти всех своих потребностей. Некоторые потребности он будет количественно и качественно менее полно удовлетворять, от удовлетворения других совсем откажется. Если же у него после обеднения остались предметы изысканного потребления или роскоши, которые прежде вместе с другими служили для гармонического удовлетворения потребностей, но теперь уже не соответствуют изменившимся обстоятельствам, то он, если мы имеем дело с хозяйствующим субъектом, продаст их и на вырученные средства постарается удовлетворить

которой экономическая наука может внести лишь некоторые важные элементы. В своих более широких аспектах поэтому изучение развития человечества составляет конечную цель того или иного политэкономического труда в целом, а не отдельных его частей, хотя фактически указанная цель не стоит даже и перед всей экономической наукой. Между тем мы не можем не учитывать непосредственную роль человека в производстве и условия, определяющие его эффективность в качестве производителя. Поэтому, очевидно, целесообразно последовать уже установившейся в Англии традиции и включить рассмотрение роста численности и развития способностей населения в качестве раздела общего исследования производства.

§ 2. На данном этапе возможно сделать лишь поверхностные замечания об общих отношениях между спросом и предложением, между потреблением и производством. Однако, пока анализ полезности и стоимости еще свеж в нашей памяти, следует кратко остановиться на отношениях между стоимостью и отрицательной полезностью или неудобством, тягостью, которую приходится преодолевать, чтобы получить те блага, какие имеют стоимость, так как они одновременно и желательны, и труднодоступны. Все, что можно сказать на данной стадии, носит предварительный характер и даже создает впечатление, будто при этом трудные вопросы поднимаются, а не решаются. Поэтому полезно иметь перед собой своеобразную карту местности — общую схему исследуемой проблемы, — хотя бы даже нечеткую и приблизительную.

В то время как спрос основан на желании получить блага, предложение зависит главным образом от преодоления нежелания подвергнуться «неудобствам». Эти последние распадаются обычно на два вида — на труд и на жертвы, с которыми связано откладывание потребления. Здесь достаточно лишь в общих чертах обрисовать роль, которую играет в предложении простой труд. В дальнейшем мы увидим, что сходные, хотя и не точно такие же замечания можно сделать относительно труда по управлению и о жертвах, связанных (иногда, но не всегда) с тем видом ожидания, который обусловлен накоплением средств производства.

Неудобство, тягость труда могут возникнуть от физического или умственного утомления, или оттого, что он осуществляется в нездоровой среде либо с неприятными сотоварищами по работе, или оттого, что он занимает время, требующееся либо для отдыха, либо для общественной или умственной деятельности

Но какую бы форму ни принимало неудобство, оно почти всегда усиливается с увеличением тяжести и продолжительности труда.

Разумеется, во многих случаях усилия человека представляют собой самоцель, как, например, в альпинизме, спортивных состязаниях, труде в области литературы, искусства, науки, а много тяжелой работы выполняется вследствие желания принести выгоду другим. Однако главным мотивом большей части труда, в нашем употреблении этого термина, служит желание получить какую-либо материальную выгоду, которая при нынешнем устройстве мира обычно выступает в форме получения определенного количества денег. Правда, даже когда человек работает по найму, он часто испытывает удовольствие от своего труда, но, как правило, настолько устает еще задолго до выполнения своей работы, что очень рад, когда наступает конец рабочего дня. Возможно, что, оставаясь в течение какого-то времени без работы, он готов был бы ради собственного самочувствия скорее трудиться задаром, чем не трудиться вовсе, однако он, вероятно, предпочел бы так же не портить свой рынок, как и фабрикант, предлагая на продажу то, чем он располагает, по цене ниже нормальной. Этому вопросу придется уделить большое внимание в другом томе нашего труда.

На специальном языке это может быть названо предельной отрицательной полезностью труда. Дело в том, что с каждым приростом количества товара его предельная полезность сокращается, а с каждым уменьшением его желательности снижается цена, которую можно получить за все количество товара, а не только за последнюю часть этого количества; точно так же и предельная отрицательная полезность труда обычно возрастает по мере увеличения его количества.

Нежелание всякого, уже имеющего занятие, увеличивать напряжение своих сил зависит при обычных условиях от коренных свойств человеческой натуры, которые экономистам приходится принимать как факт, не требующий доказательств. По замечанию Джевонса, прежде чем приступить к работе, часто требуется преодолевать известную сопротивляемость организма. С началом работы связано какое-то болезненное ощущение, но оно постепенно уменьшается, сходит на нет, а затем вместо него возникает удовольствие, которое в течение некоторого времени нарастает, пока не достигает определенного низкого максимума, после чего и оно уменьшается до нуля и замещается нарастающим утомлением и жаждой отдыха и перемены. Однако в ум-

ственной работе удовольствие и увлеченность, когда они уже возникли, часто продолжают нарастать до тех пор, пока сама работа не прекращается в силу необходимости или целесообразности. Каждый здоровый человек обладает известным запасом энергии, которую он может приводить в действие, но лишь при условии чередования с отдыхом; если в течение долгого времени расход энергии превышает ее восстановление, его здоровье разрушается; предприниматели часто обнаруживают, что в периоды острой нужды временное увеличение заработной платы побуждает их рабочих выполнять такой объем работы, какой они долго выдержать не могут, сколько бы им ни платили за нее. Одна из причин этого явления заключается в том, что потребность в отдыхе становится все более острой с каждым увеличением рабочего дня сверх определенного предела. Тягость дополнительного труда усиливается частично потому, что по мере сокращения времени на отдых и на другие виды деятельности возрастает привлекательность добавочного свободного времени.

С учетом этих и некоторых других ограничений, в общем, отвечает истине утверждение, что напряженность усилий любой группы рабочих повышается или снижается с повышением или понижением вознаграждения, которое им предлагают. Точно так же, как цена, нужная для привлечения покупателей на какое-либо данное количество товара, была названа ценой спроса на это количество товара в течение года или другого определенного периода, так и цена, требующаяся, чтобы вызвать напряжение усилий, необходимое для производства любого данного количества товара, может быть названа ценой предложения на это количество в течение такого же периода. Если на момент предположить, что производство зависит исключительно от затрат усилий определенного числа рабочих, уже имеющихся и обученных своему делу, можно было бы составить перечень цен предложения, аналогичный перечню цен спроса, который мы уже рассмотрели. В таком перечне были бы чисто теоретически выведены в одном столбце цифр различные количества затрачиваемых усилий, а следовательно, и объемов производства, в параллельном столбце были бы приведены цены, которые следует уплатить, чтобы побудить имеющихся рабочих затратить указанные количества усилий.

Однако этот простой метод характеристики предложения труда любого рода, а следовательно, и предложения товаров, произведенных этим трудом, предполагает, что число тех, кто способен его выполнять, твердо установлено, но такое допущение

можно принять лишь на короткие периоды. Общая численность населения меняется под воздействием многих причин. Из этих причин только часть является экономическими, но среди последних особенно важное значение имеют средние заработки, хотя их влияние на рост численности населения неравномерно и неустойчиво.

Но распределение населения между различными хозяйственными отраслями в большей мере подвержено воздействию экономических причин. С течением времени предложение труда в любой отрасли более или менее пропорционально приспосабливается к спросу на него: разумные родители обучают детей наиболее выгодным профессиям, к которым они имеют доступ, т. е. к профессиям, сулящим наилучшее вознаграждение в виде заработной платы или других выгод в возмещение за труд, который не очень тяжел по объему и характеру, и за мастерство, которое приобретается довольно легко. Однако такая увязка спроса и предложения никогда не может быть полной; колебания спроса могут делать ее более совершенной или более слабой на некоторое время, даже на многие годы, что не обеспечивает для родителей стимула выбирать своим детям данную профессию, а не какую-либо другую такого же рода. Поэтому, хотя вознаграждение, которое можно рассчитывать получить за какой-либо вид работы в течение какого-либо времени, находится в определенном отношении к трудности приобретения необходимой квалификации в сочетании с затратой усилий, тягостью, сокращением досуга и иными обстоятельствами, связанными с самой этой работой, тем не менее соответствие между спросом и предложением подвержено резким нарушениям. Изучение этих нарушений представляет собой трудную задачу, и на последующих этапах нашего исследования мы уделим ей значительное внимание. Настоящая же книга является преимущественно описательной и поднимает мало трудных проблем.

Цит. по: А. Маршалл. Принципы политической экономии / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1983. Ч. I. С. 208—213.

Джон Бейтс Кларк (1847—1938)

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БОГАТСТВА (1899)

Глава 4

Основой распределения являются универсальные экономические законы

Настоящая работа прежде всего излагает статические законы распределения — предмет, лежащий внутри области, которую мы определили как принадлежащую ко второму из трех естественных отделов экономической науки. Она выдвигает чистую теорию того, что может быть названо естественной заработной платой и естественным процентом. В ней не будет статистических изысканий и не будет рассматриваться в деталях практический механизм, посредством которого обмен осуществляется. Она не будет содержать трактата о деньгах и банках, налогах или политической деятельности, имеющей целью повлиять на условия распределения.

Законы распределения, понятые в том широком смысле, при котором они включают и законы обмена, являются определенно общественными законами экономики, так как они объясняют организацию общества в производительные группы и организацию каждой группы в классы рабочих, капиталистов и предпринимателей. Они объясняют также взаимоотношения этих групп и классов друг с другом. Под действием статических законов устанавливается естественный стандарт, к которому тяготеют доходы экономических групп и доходы рабочих и капиталистов внутри групп. Динамические законы в то же время объясняют, во-первых, колебания действительных доходов вокруг этих естественных стандартов и, во-вторых, медленные и постоянные изменения, происходящие с течением времени в самих стандартах.

Естественная заработная плата в настоящее время не такова, какой она будет год спустя. Если общество эволюционирует нормальным путем, стандарты оплаты будут постоянно расти. Действительный уровень оплаты по мере хода развития будет догонять повышающийся теоретический стандарт, но будет отставать от него в этом повышательном движении. Темп, каким стандарт оплаты возрастает, и влияние, определяющее размер отклонения от него действительной оплаты труда, являются

типичными объектами динамической теории распределения; и в той степени, в какой настоящая работа посвящена рассмотрению любого из этих объектов, она относится к сфере третьего естественного отдела чистой экономики. Теория распределения, статическая и динамическая, образует значительнейшую часть второго и третьего отделов законченной экономической теории, но не исчерпывает их. Остается неисследованная часть общей области экономики — область социально-экономической динамики. Если наш план будет реализован, то за настоящей работой в должное время последует другая, которая будет иметь дело с отчетливо выраженными законами. В настоящей работе будут изложены естественные (или более точно — статические) стандарты заработной платы, процента и прибыли, а динамические движения будут описываться только наиболее кратким и общим путем — ради выяснения того факта, что статические законы господствуют над деятельностью реального и динамического общества. В практическом мире при всех свойственных ему радикальных изменениях и при всех трениях, которыми в этом мире сопровождается действие чистого закона, заработная плата действительно колеблется вокруг этих статических стандартов и ее отклонения от этих стандартов сами подчинены закону. В особенности необходимо усвоить, что тот примитивный закон, который ставит человека лицом к лицу с природой и делает его зависимым от того, что он лично может у нее отвоевать, остается по сути законом и самого сложного хозяйства.

Если бы мы вначале допустили, что все универсальные истины экономики известны, то мы могли бы полностью пройти мимо первого отдела общей экономический теории и начать со второго. Принципы, в действительности применимые ко всей производственной жизни, занимают господствующее положение в элементарных трактатах, хотя эти последние ставят своей сознательной целью объяснение экономики организованных обществ. Эти трактаты никогда не подразделяли экономическую теорию предлагаемым здесь способом и никогда не излагали универсальных истин этой науки в самостоятельном отделе таким образом, чтобы подчеркнуть различие между этими истинами и теми фактами и законами, которые зависят от социальной организации. Однако то, что они сделали, излагая свои истины, сделало возможным рассмотрение социальных законов хозяйства без повторения вначале многих из более общих законов. Мы знаем, что такое богатство, каковы его разновидности и каковы агенты, действующие в процессе его производства. Мы помним

определение труда и капитала и обычное различие основного капитала и капитала оборотного. Нам знаком так называемый закон убывающей отдачи, согласно которому возделываемая земля вознаграждает за труд и капитал тем менее щедро, чем больше труда и капитала прилагается к данной площади. Мы знаем существенные законы потребления. Короче, мы обладаем совокупностью истин, которые, хотя и не были отделены от истин специфически социальной экономии, все же делают возможным для нас изучение социальных проблем без пространного к нему введения.

Некоторые общие вопросы экономики, однако, до сих пор не рассматривались таким способом, который обеспечивает необходимую основу для изучения проблем распределения. В этих случаях мы будем вынуждены давать короткие формулировки, которые естественно вошли бы во вводный отдел общего трактата об экономике, если бы таковой отдел был предложен. В случае спорных пунктов, сверх того, мы должны будем занять определенную позицию и представить для этого основания.

Автор настоящей книги имел случай в более ранней работе предложить некоторые универсальные законы богатства в форме, которая делает их соответствующими теории, здесь изложенной, и потому составляющими к ней введение. Однако анализ этих законов был неполный. Более того, та работа не замышлялась как введение к настоящей книге. Для этой цели особенно необходима четко определенная пограничная линия, отделяющая область универсальной экономики от социальной. Что же тогда содержится в первой из этих областей?

Мы отмечали, что универсальные законы экономики зависят от отношений человечества с природой, тогда как социальные законы как включаемые в теорию распределения зависят от отношений между людьми. Этим обобщением мы будем руководствоваться в определении сферы предварительного отдела общей теории. Мы отмечали, что существенные законы потребления и все законы производства, действующие при отсутствии обмена, являются объектами этого вводного отдела общей теории. Что нам особенно необходимо знать, в какой мере то, что содержится в этом отделе науки, должно быть использовано во втором отделе. В какой степени констатация универсальных законов экономики формирует предпосылки теории ценности и теории заработной платы и процента?

Нужно вспомнить, что в нашем анализе установление ценности совпадает с установлением условий группового распределе-

ния, в то время как установление заработной платы и процента связано с конечным делением дохода внутри ряда подгрупп. Ценность, заработная плата и процент являются поэтому специфическими объектами второго из предлагаемых научных разделов,. так как они являются существенно социальными феноменами. Первый отдел, наоборот, не должен включать ничего такого, что зависит от обмена: он должен оставить вне поля своего зрения организацию общества и все, что с ней связано. Предлагает ли при этих ограничениях теория универсальной экономики какой-либо материал для изучения ценности, заработной платы и процента? Это мы увидим.

Устраните обмен. Уничтожьте мысленно производственные институты современного общества. Это значило бы уничтожить большую часть того, что известно под названием цивилизации; это значило бы, что индивид остался лицом к лицу с природой и добывая себе пропитание, вынужден рассчитывать лишь на свои усилия и ее щедрость. Он стал бы сам делать нужные ему блага и сам же употреблять их. Ему пришлось бы начать с сырого материала и доводить блага до состояния законченности. При таких обстоятельствах количество предметов, которыми может человек обладать, весьма ограничено. Они должны быть грубыми, и неискусным должен быть процесс их создания. В некоторых отношениях человек, живущий без обмена, окажется менее цивилизованным, чем пчелы, муравьи, бобры и другие животные, производство которых организованно; все же он будет вести экономическую жизнь. Он будет обладать богатством, и часть этого богатства будет капиталом. Его производство и его потребление будут подчинены определенным законам.

Так как производство воздействует на природу лишь для того, чтобы природа обратно воздействовала на самого производителя, хозяйство каждого человека распадается на процессы, посредством которых он косвенно обслуживает себя, используя как средство естественный материал. Это «средство» и есть богатство. Через посредство вещей человек служит человеку во всякой системе хозяйства. В примитивной системе один и тот же человек является и слугой, обслуживаемым, в то время как в социальной системе один человек служит другому. Богатство, несмотря на это, всегда состоит из используемых средств. Блага, которые изолированный индивидуум изготовил бы для себя, представляли бы собой конкретные формы его богатства, и черты, которые отличали бы их, тождественны тем, которые в торговом обществе создают разницу между тем, что является богатством и не является им.

На каждой ступени экономической эволюции богатство состоит из полезных материальных вещей, но их полезность того рода, который мы могли бы назвать специфическим, или частным. Каждая часть запаса имеет некоторую присущую ей важность. Эти блага не похожи на воздух или морскую воду, каждый кубический ярд которых может быть без вреда устранен. Если блага таковы, что путем увеличения запаса их вы увеличиваете получаемую кем-нибудь пользу, а устраняя какие-нибудь из них, вы наносите кому-нибудь вред, то они являются богатством. Внешние материальные вещи, доступные присвоению и полезные в указанном специфическом смысле слова, являются экономическими благами. Они суть блага или конкретные формы богатства; и это обозначение одинаково применимо и к лодке дикаря, нагруженной рыбой, и к атлантическому пароходу с его богатым и разнообразным грузом.

Если какой-нибудь предмет полезен одному человеку, он является обычно полезным и для другого и, таким образом, сам по себе является предметом обмена. И он в действительности будет, вероятно, обменен, если установится социальное хозяйство. Благо обладает качествами, которые побуждают индивидуума, не владеющего им, пойти на некоторую жертву для того, чтобы это благо получить. Оценивая, как много можно дать за него, скажем в форме труда или продукта, такой индивидуум будет применять принцип, с которым все читатели в настоящее время хорошо знакомы под названием «конечная полезность». Согласно обычному определению этот термин означает степень полезности, которой обладает последний из ряда одинаковых предметов. Дайте человеку одну единицу предмета А, затем другую, далее третью и так до тех пор, пока он не будет иметь десять таких единиц. В то время как каждый из предметов в этом ряду может принести ему некоторую пользу, сумма выгоды будет постоянно уменьшаться по мере возрастания числа предметов и десятая единица будет приносить ему наименьшую пользу. Для того чтобы увеличить свой запас А, человек никогда не пожертвует больше того, что, на его взгляд, является хорошим вознаграждением за пользу, приносимую ему десятой и последней единицей запаса. Для того чтобы предмет вообще мог быть богатством, каждая единица запаса должна, как мы видели, иметь некоторую важность в глазах владельца. Закон, который мы только что привели, отмечает последнюю единицу запаса как единицу наименее важную. Это один из всеобщих законов экономики.

Можно было бы многое сказать относительно полноты и точности той концепции закона конечной полезности, которую современная теория кладет в основу теории ценности. Мы увидим, какое важное изменение необходимо сделать для того, чтобы привести ее в соответствие с фактами. В настоящий момент мы можем облечь ее в форму гипотезы и употреблять предварительно. Если люди действительно употребляют некоторое число единиц потребительских благ одного вида и если специфическая полезность этих благ убывает по мере возрастания их числа, тогда то, что люди дадут за любое из них, будет измеряться специфической полезностью последнего блага. Если эти знакомые предпосылки современной теории ценности соответствуют фактам жизни, то теория объясняет цены благ на современном рынке: она есть истинная философия наиболее важного социального явления.

Линия, отделяющая универсальную экономику от экономики социальной, проходит между принципом конечной полезности и применением этого принципа в теории ценности. Примитивное хозяйство, которое мы представляли в воображении, не может выявлять предельную полезность на рынке, так как оно не имеет обмена. Может ли оно тогда вообще выявлять ее и находит ли оно это необходимым? Мы можем легко увидеть, что оно это делает и что цель такого выявления совершенно сходна с той, которую преследует организованное общество. Принцип конечной полезности принадлежит первому отделу экономической теории и должен быть принят как предпосылка во втором отделе.

Всегда существует выгода в увеличении разнообразия предметов, потребляемых людьми. Этот принцип человеческой природы приводит к существованию универсального закона потребления. Производство при состоянии дикости не может развить в сколько-нибудь желательной мере процесс увеличения разнообразия, так как оно не в состоянии доставлять много видов благ. Человек, который бы попытался изготавливать много различных видов предметов всецело для себя, был бы мастером на все руки и в большинстве отраслей производства был бы столь убог, что терял бы как производитель больше, чем выигрывал бы как потребитель, благодаря разнообразию предметов. Изготавливая лишь немного вещей, дикарь может пресытить свои желания в отношении каждой из них путем их перепроизводства. Уменьшение полезности последовательных единиц благ одного вида дает себя остро чувствовать, когда человек слишком много работает

в одной сфере деятельности. Если, скажем, он имеет так много мяса, что дальнейшее увеличение этого количества дает ему мало пользы, то он может обратиться к изготовлению лодок, отделыванию лука и стрел или постройке хижины; или же он вообще ничего не будет более делать, так как полезность дальнейшей единицы перепроизведенного вида богатства не будет достаточной для того, чтобы заставить его работать.

Закон конечной полезности фиксирует точку, в которой подобный производитель прекратит производство одного продукта и перейдет к изготовлению другого. Предполагается, что современный рабочий с деньгами в кармане руководствуется законом конечной полезности, делая покупки и тратя каждую десятицентовую монету там, где это принесет ему наибольшую выгоду при данном запасе различных благ, находящихся в его распоряжении. Дикарь в предположенном нами случае должен расходовать не десятицентовую монету, но усилия; и он направляет их расходование в соответствии с тем же принципом. Когда он притупил остроту своей потребности в одной вещи, он изготовляет другую. Следовательно, в то время как рынки и цены представляют собой современные явления, изучение которых не имеет места в отделе науки, предназначенном для универсальных истин, закон предельной полезности, который управляет покупками, совершаемыми на современном рынке, управляет также производством изолированного индивидуума и является универсальным законом экономики.

Проведем линию между теорией менового хозяйства, или каталлактикой, и примитивной экономикой, рассматривающей действие и противодействие между человеком и природой. На одной стороне этой линии вы найдете рынки, ценности и т. п. явления; на другой стороне вы найдете законы потребления, управляющие ценностями. В современной жизни эти законы направляют общественный спрос на различные блага, предлагаемые в магазинах; но в примитивной жизни они управляют тем способом, посредством которого человек распоряжается своей производительной силой и употребляет ее там, где она приносит ему наибольшую пользу. Закон конечной полезности является общим для обоих видов хозяйства.

Это не все. Картина изолированного индивидуума, переключающего свой труд с изготовления одной вещи, запас которой у него уже образовался, на изготовление другой, имеющей более высокую конечную полезность, иллюстрирует характерную черту современной жизни, которую легко просмотреть. Через по-

средство закона ценности общество как целое выполняет именно это. Оно переводит коллективную энергию из одного направления в другое соответственно закону предельной полезности. Рынки и ценности выступают при этом в роли механизма исполнения. Представьте себе общество как изолированное существо, направляющее свою коллективную энергию на изготовление одной вещи до образования достаточного запаса и затем изготовляющее другую, и вы получите фундаментальный факт. Наука о меновом хозяйстве должна объяснить нам, как это изменение происходит.

Когда мы обращаем внимание только на индивидуумов в современном обществе и видим, как они общаются друг с другом, мы теряем из виду фундаментальные истины. Трудность увидеть лес из-за деревьев незначительна по сравнению с трудностью охвата общества из-за индивидуумов и их запутанных действий. Мы должны поэтому стать на более широкую точку зрения: мы не должны ставить себя на место индивидуума и смотреть на вещи только его глазами.

Не подлежит сомнению один факт — именно тот, что избыточное предложение любого предмета на рынке означает социальный избыток специфического вида. В этом случае эффективный спрос на этот предмет в обществе как целом более чем удовлетворен.

Тогда-то через посредство механизма падающих цен общество уведомляется о необходимости направить свою энергию на изготовление чего-нибудь другого; и вся эта процедура представляет собой совершенно то же самое, что делал бы изолированный человек, если бы он обнаружил, что его потребность в каком-либо товаре становится насыщенной.

Если, следовательно, мы индивидуализируем общество, если мы представим его в его целостности как изолированное существо и если мы предоставим свободу той концепции, которая рассматривает совокупность независимых веществ как один организм, мы увидим его выполняющим то, что делал бы изолированный человек под влиянием закона убывающей полезности. Установление цены на каждый предмет на рынке есть акт оценки коллективным организмом важности для него каждого из его продуктов. Теоретически падение или повышение цены одного предмета является результатом действия всего общества. Движение труда и капитала из отрасли, продукт которой упал в цене, в отрасль, продукт которой в цене повысился, есть также процесс общественный. Это есть действие общества, экономящего свои

производительные силы и направляющего их туда, где они принесут наибольшую пользу. Мотивы этого движения индивидуальны, но результат коллективен. Каждый человек преследует свою собственную цель, но как результат его деятельности общество действует так, как действовал бы уединенный человек под влиянием закона убывающей полезности. Закон сам по себе универсален, и его установление принадлежит к первому отделу экономической теории; но описание механизма, посредством которого закон действует в обществе, принадлежит ко второму отделу.

Глубочайшие экономические проблемы связаны с заработной платой и процентом. Эти доходы определяются конечным распределительным процессом, имеющим место внутри каждой производственной группы. Предоставьте предпринимателю продать его продукт, расплатиться за сырье и употребить оставшиеся деньги на выплату заработной платы и процента, и это конечное распределение завершено. Ничего подобного, однако, не имеет места в примитивной жизни. Продажа продуктов и деление доходов переносят нас в развитое или общественное состояние. Есть ли какие-нибудь следы распределения в хозяйстве человека, *изготавливающего лично все свои блага?* Нет, конечно, подразделения коллективного дохода на доли; и все же принцип, управляющий делением в общественном хозяйстве, имеет такую же очевидную область действия при примитивных условиях, какую он имеет при всяких других.

Рыночная ценность, следовательно, есть социальный феномен; но принцип конечной полезности, определяющей ценности, универсален. Равным образом и деление дохода производственной группы на заработную плату и процент есть социальный феномен; но принцип, управляющий этим делением, — именно принцип специфической производительности — господствует в примитивной жизни так же, как и во всякой другой.

Специфическая производительность труда определяет величину заработной платы. Вот тезис, подлежащий обоснованию в этой книге. Установите, как велик продукт, вменяемый единице труда, употребленного на возделывание пшеницы, изготовление обуви, плавку железа, прядение хлопка и т. д., и вы получите уровень, к которому тяготеет оплата всякого труда. Сходным образом специфическая производительность капитала фиксирует уровень процента. Установите, как велик продукт, обязанный наличию единицы капитала в каждой отрасли, и вы получите уровень, сообразоваться с которым будет стремиться всякий процент.

Этот принцип специфической производительности действует на всех ступенях экономической жизни. Он проявляет себя, однако, в одной форме, когда человек живет изолированно, и в совершенно иной, когда человек живет в торговом обществе. Повсюду, где труд и капитал сотрудничают, мы обнаружим при достаточной проницательности определенный продукт, могущий быть вмененным отдельной единице каждого из них. Один час, посвящаемый дикарем изготовлению лодки, создает некоторую величину его богатства. И то же самое выполняет единица труда, который он затрачивает на каждое из ограниченного набора своих занятий.

Человек, живущий в уединении и изготавливающий все свои блага при помощи своих рабочих инструментов, должен составить себе некоторое понятие о производительности единицы труда. Он может иметь в распоряжении час, пригодный для рыбной ловли или для изготовления лодки, которая сделает будущую рыбную ловлю более производительной. Он может посвятить этот час собиранию фруктов или отделке лопаты для вскапывания земли и обеспечения себе таким образом в будущем более обильной пищи. Производя выбор между этими двумя употреблениями своего времени и усилиями, он измеряет своим собственным грубым путем производительность единицы капитала и единицы труда. Лодка и лопата выступают как капитал; и час, который он затрачивает на улучшение подобного оборудования, добавляет единицу к незначительному фонду капитала этого человека. Час, который он затрачивает на рыбную ловлю или на собирание фруктов, добавляет единицу к дневному труду. Какой же из этих часов более производителен? Ответ зависит от закона, являющегося основой распределения в современном обществе, но сам закон универсален.

Подобно тому как потребительские блага становятся все менее и менее полезными по мере роста запаса их, так и производительные блага или формы капитала, если они должны быть использованы одним человеком, становятся менее и менее производительными. Последнее орудие меньше добавляет к производительности человека, чем это делало первое. Если капитал используется в возрастающем количестве при неизменной рабочей силе, он подчинен закону убывающей производительности. Этот закон определяет, какое количество труда целесообразнее отвлечь от прямого обслуживания наших потребностей для того, чтобы изготовить добавочные орудия. Выбор между забрасыванием удочки с берега для ловли рыбы и работой над изготовле-

нием лодки, как и выбор между лазаньем по деревьям за дикими фруктами и изготовлением лопаты для будущего садоводства, определяется точно тем же принципом, который действует при определении той *точки*, в которой рабочая сила цивилизованного государства будет извлечена из сфер, вырабатывающих потребительские блага, и направлена на изготовление инструментов, машин и т. д. Принцип конечной производительности труда и капитала определяет повсеместно, сколько капитала стоит накапливать.

Мы должны теперь подчеркнуть тот факт, что убывающая производительность труда, используемого в связи с неизменной суммой капитала, есть феномен универсальный. Этот факт проявляется во всяком хозяйстве, примитивном или социальном. Установление общего принципа принадлежит к первому отделу экономической теории, в то время как применение его к теории естественной заработной платы в общественном состоянии принадлежит ко второму отделу. В настоящей работе мы должны разработать именно это применение.

Так же обстоит дело и в отношении капитала: линия, отделяющая первый отдел экономической теории от второго, проходит между законами убывающей производительности и применением его. Прибавляйте капитал последовательными единицами к неизменному числу рабочих — и вы повсюду получите в результате меньшее добавление к вашей продукции. Это универсальный закон, глубоко влияющий на поведение людей даже в примитивно-дикой стране при определении того, какое количество капитала следует создавать. В этом состоянии не существует ни заработной платы, ни процента, подлежащих выплате, ни каких бы то ни было рыночных уровней, подлежащих определению; но принцип конечной производительности проявляет себя с полной ясностью в простейшем хозяйстве. Этот принцип производит социальный эффект, действуя на определение того, сколько рабочих и сколько капитала будет иметься в одной из отраслей производства или цивилизованном состоянии. Это действие общего закона есть надлежащий предмет для теории социальной экономики, и здесь он становится базисом теории распределения.

Всеобщие принципы, следовательно, и социальное их применение являются двумя противоположными вещами. Не существует рынков в дикой стране; но все же закон конечной полезности, управляющий рынками, действует и здесь. Не существует подлежащих выплате заработной платы и процента в хозяйстве отшельника; все же закон конечной производительности труда

и капитала действует здесь, как и повсюду. Эти два принципа являются единственными, которые мы берем из опущенного первого отдела экономической теории, когда мы вступаем во второй отдел, рассматривающий распределение. Мы молча предположили известными все факты о природе богатства и о характере экономического процесса как покорения природы человеком. Для непосредственного использования мы, сверх того, нуждаемся в знании трех законов; первый из них мы можем назвать законом изменяющейся эффективности потребительского богатства, второй есть закон изменяющейся эффективности производительного богатства, которая является основой естественного процента; и третий есть закон изменяющейся эффективности труда, которая лежит в основе естественной заработной платы. Эти законы относятся к области универсальных истин экономической науки.

Цит. по: Дж. Б. Кларк. Распределение богатства. М.: Экономика, 1992. С. 53—68.

Торстейн Веблен (1857—1929)

ТЕОРИЯ ПРАЗДНОГО КЛАССА. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА (1899)

Глава III

Демонстративная праздность

Если бы институт праздного класса не возник сразу же с появлением частной собственности, уже в силу бесславия, приписываемого занятости в производительном труде, он появился бы в любом случае в качестве одного из первых последствий обладания собственностью. И нужно заметить, что, хотя праздный класс существовал в принципе со времен зарождения хищнической культуры, с переходом от хищнической к следующей за ней денежной стадии культуры институт праздного класса напол-

няется новым смыслом. Именно с этого времени и впредь он и является «праздным классом» как на деле, так и в теории. К этому моменту институт праздного класса восходит в своем законченном виде.

В течение собственно хищнической стадии различие между праздным классом и трудящимися слоями является до некоторой степени лишь формальным. Здоровые мужчины ревностно чуждаются всего, что в их представлении является рабской повинностью, однако на самом деле их деятельность ощутимым образом способствует поддержанию жизни группы. Последующая стадия квазимирного производства обычно характеризуется установившейся системой рабского труда, стадами скота, слоем подневольных табунщиков и пастухов; производство продвинуто настолько, что общество уже больше не зависит от средств к существованию, добываемых охотой или каким-либо другим видом деятельности, которую можно безусловно отнести к разряду доблестной. С этого момента и далее отличительной чертой в жизни праздного класса является демонстративное освобождение от всяких полезных занятий.

Обычные, характерные занятия праздного класса в этой зрелой фазе его исторического развития являются почти такими же по форме, как и в его раннюю пору. Этими занятиями являются управление, войны, спорт и развлечения и отправление обрядов благочестия. Лица, чрезмерно вдающиеся в тонкости теоретических рассуждений, могут настаивать на том, что эти занятия все же являются, косвенным и несущественным образом, «производительными». Однако следует заметить, и это имеет решающее значение для рассматриваемого вопроса, что основным мотивом участия праздного класса в этих занятиях, несомненно, не является увеличение состояния посредством производительных усилий. На этой, как и на любой другой, стадии развития общества правление и войны, по крайней мере отчасти, осуществляются для денежной прибыли тех, кто в них участвует, но это — прибыль, получаемая почетным способом: захватом и обращением в свою пользу. Эти занятия носят характер хищнического, а не производительного промысла. Нечто подобное можно сказать и об охоте, но с одним отличием. Когда общество выходит из собственно охотнической стадии, в охоте начинают выделяться два различных занятия. С одной стороны, это занятие, осуществляемое главным образом ради прибыли, и элемент доблести в нем практически отсутствует либо, во всяком случае, не присутствует в достаточной степени, чтобы на это за-

нятие не падала тень прибыльного промысла. С другой стороны, охота — это также развлечение, попросту проявление хищнического побуждения. В качестве такового она не представляет собой никакого ощутимого денежного стимула, однако содержит более или менее явный элемент доблести. Именно это последнее обстоятельство избавляет охоту от неблаговидности, которой обладают ремесла, поэтому она достойна поощрения и весьма хорошо вписывается в образ жизни развитого праздного класса.

Воздержание от труда теперь является не только почетным или похвальным делом, но становится тем, что необходимо для *благопристойности. Собственность как основа почтенности* является самым простым и настоятельным требованием на протяжении ранних стадий накопления состояния. Воздержание от труда традиционно свидетельствует о состоятельности и, следовательно, является общепризнанным показателем положения в обществе; и это неотступное требование того, чтобы богатство вознаграждалось, ведет к еще более сильному настоянию на праздности. *Nota notae est nota rei ipsias.* Согласно установленным законам человеческого бытия, праздность, являясь общепризнанным свидетельством обладания богатством, закрепляется в образе мыслей людей как нечто, что само по себе обладает значительными достоинствами и существенно облагораживает, тогда как производительный труд в то же самое время и по той же причине в двойном смысле становится недостойным. В довершение всего *труд не только позорен в глазах общества, но и морально* невозможен для благородных, рожденных свободными людей и несовместим с достойной жизнью.

Этот запрет на труд имеет значение для дальнейшей производственной дифференциации классов. Когда растет плотность населения и хищническая группа превращается в оседлую общность, законные власти и обычаи, регулирующие систему собственности, получают больший простор и согласованность в своих действиях. Вскоре затем практически становится невозможным накапливать богатство простым захватом и, что логично и последовательно, одинаково невозможным приобретать богатство путем производственной деятельности людям неимущим, но гордым. Им открыта другая возможность — жизнь в нужде или нищете. Везде, где срабатывает критерий демонстративной праздности, *появляется второстепенный и в* некотором смысле незаконнорожденный праздный слой — крайне бедный и кое-как перебивающийся в нужде и неудобстве, но морально не способный снизойти до прибыльных занятий. Опу-

стившийся господин или дама, видавшая лучшие времена, — явление весьма частое и в наши дни. Это распространяющееся повсюду чувство унижения собственного достоинства при самой незначительной физической работе знакомо не только всем цивилизованным народам, но и народам менее развитого уровня денежной культуры. У лиц с повышенной чувствительностью, которым в течение долгого времени прививаются аристократические манеры, чувство постыдности физического труда может стать столь сильным, что в критической ситуации и при необходимости выбора голос инстинкта самосохранения будет оставаться без внимания.

Глава V
Денежный уровень жизни

Для большей части людей в современном обществе непосредственным мотивом денежных расходов сверх тех, что необходимы для физического благополучия, является не столько сознательное стремление превзойти других в размере явного потребления, сколько желание держаться на уровне общепринятых требований благопристойности в качестве и количестве потребляемых товаров. Это желание вызывается не какими-то жесткими неизменными рамками, которых нужно придерживаться и выходить за которые ничто не побуждает. Уровень требований подвижен. В частности, он может бесконечно повышаться, как только проходит достаточно времени для привыкания, вслед за всяким повышением платежеспособности, к новым, большим масштабам расходования. Гораздо труднее отказаться от усвоенного размера расходов, чем увеличить их привычные размеры в ответ на увеличение состояния. Многие статьи вошедших в обычай расходов оказываются при анализе едва ли не чистым расточительством, следовательно, расходование по этим статьям происходит только из желания обрести почет, а после того, как эти расходы вливаются в рамки соответствующего нормам приличия потребления, тем самым становясь составной частью образа жизни, отказаться от них точно так же трудно, как и от многих вещей, непосредственно ведущих к материальному благополучию или даже необходимых для жизни и здоровья. Таким образом, демонстративно расточительные расходы престижа ради, приносящие духовное благополучие, могут стать более необходимыми, нежели многие из тех расходов, которые покры-

вают «низшие» потребности, потребности в материальном достатке или только в средствах к поддержанию жизни. Отказаться от «высокого» уровня жизни или понизить любой уже сравнительно низкий жизненный уровень заведомо одинаково трудно; правда, в первом случае мы имеем дело с трудностью морального порядка, тогда как во втором, возможно, будет затронуто материальное благополучие.

В то время как переход от больших расходов к меньшим затруднителен, новое увеличение расходов происходит сравнительно легко и как почти само собой разумеющееся. Те редкие случаи, когда средства для увеличения демонстративных расходов имеются, а увеличения не происходит, обычно вызывают у людей недоумение и объясняются ими таким презренным мотивом, как скупость. С другой стороны, быстрая реакция на соответствующий стимул воспринимается как обычное следствие. Это говорит о том, что средний, обычный размер расходов, который уже достигнут, никогда не является тем уровнем, на достижение которого мы обыкновенно направляем наши усилия. Идеал потребления лежит как раз за пределами досягаемости, либо от нас требуется определенное напряжение для его достижения. Причиной является соперничество, стимул к которому создается завистническим сравнением, побуждая нас превосходить тех, с кем мы привыкли считать себя людьми одного ранга. По сути, то же суждение выражено в банальном замечании о том, что каждый класс испытывает зависть и тянется к классу, стоящему на социальной лестнице ступенью выше, при этом редко сравнивая себя с теми, кто находится ниже или значительно опережает его. Другими словами, норма приличествующих расходов, как и остальные нормы благопристойности, вызывающие соперничество, практически устанавливаются теми, кто занимает следующую ступень почтенности. Таким образом, особенно в обществе, где классовые различия несколько размыты, все каноны почтенности и благопристойности и все установки на определенные уровни потребления восходят постепенным образом к обычаям и привычному мышлению самого высокого в социальном и денежном отношении класса — праздного класса богатых.

В общих чертах именно этот класс определяет, какой образ жизни будет приниматься обществом как благопристойный или престижный, заслуживающий уважения. Функция именно этого класса — разъяснять наставлением и личным примером, каков образ высшей, идеальной формы общественного благоденствия. Но выполнять свою псевдосвященническую функцию

высший, праздный класс может только при существенных ограничениях. Этот класс не может по своему усмотрению произвести неожиданный переворот в установившемся у людей образе мышления или внезапно возвратить их к прежним привычкам. Нужно время, чтобы какая-либо перемена распространилась в массах и затронула привычные взгляды людей; особенно много времени требует изменение привычек тех классов, которые занимают более отдаленное положение в обществе по отношению к «светилу». Этот процесс медленнее происходит там, где меньше подвижность населения либо где дистанции между различными слоями больше и выражены резче. Но при наличии времени у праздного класса есть все возможности предусмотреть в целом и в деталях образ жизни общества; тогда как в отношении существенных принципов престижности те перемены, которые в состоянии произвести праздный класс, лежат в узких пределах допустимости. Его наставления и личный пример имеют силу предписаний для всех нижележащих слоев, однако при выработке наставлений, которые спускаются этим слоям, — чтобы служить руководством при выборе форм и методов приобретения почета, т. е. при формировании практической и духовной жизни низших слоев, — эти влиятельные предписания следуют канону демонстративного расточительства, который в различной степени сдерживается инстинктом мастерства. К этим нормам нужно добавить еще один общий принцип, присущий природе человека, — хищнический умысел, — который по своей сути и психологическому содержанию лежит между двумя названными свойствами. Воздействие этого последнего на формирование образа жизни требует особого рассмотрения.

Канон почтенности, таким образом, должен приспосабливаться к экономическим обстоятельствам, традициям и степени духовной зрелости того отдельного класса, образ жизни которого он призван упорядочивать. Надо особо отметить, что, какова бы ни была власть официального порядка вещей, как бы он ни соответствовал основополагающим требованиям престижности в его начинаниях, он ни при каких обстоятельствах не может удерживаться в силе, если по истечении времени или при переходе к менее имущему классу оказывается, что он идет вразрез с первейшей основой благопристойности у цивилизованных народов, а именно способностью надежно служить цели стимулирующего, завистного сопоставления денежных успехов.

Очевидно, что каноны расходования в значительной мере определяют уровень жизни в любом обществе и в любом классе. Не

менее очевидно и то, что преобладающий в какое-то данное время и на какой-либо данной социальной широте уровень жизни в свою очередь в значительной мере определяет как формы, которые примет престижное расходование, так и степень, до которой эта «высшая» потребность будет управлять потреблением. В этом отношении общепринятый жизненный уровень оказывает действие, имеющее преимущественно воспрещающий характер: оно направлено почти исключительно на то, чтобы не дать сократиться однажды установившемуся масштабу демонстративных расходов.

Жизненный уровень имеет природу привычки. Он является привычным мерилом и задает привычный порядок реагирования на определенные стимулы. Трудность отступления от привычного уровня — это трудность отказа от однажды усвоенной привычки. Сравнительная легкость, с которой повышается жизненный уровень, означает, что жизнь общества есть процесс эволюции и что он будет без труда развертываться в каком-либо из тех направлений, где самовыражение получает новую степень свободы. Но когда уже усвоена привычка самовыражения по такой заданной линии малого сопротивления, самовыражение будет искать привычный выход даже после того, как в среде произойдут какие-либо изменения и тем самым повысится сопротивление внешних обстоятельств. Эта повышенная способность самовыражения в заданном направлении, которая называется привычкой, позволяет выдерживать значительное увеличение сопротивления, которое внешние обстоятельства оказывают развертыванию жизни. Наблюдаются ощутимые различия как среди разнообразных привычек, или укоренившихся способов и областей самовыражения, которые в значительной мере определяют уровень жизни отдельного человека, так и в том, насколько сохраняется инерция в противодействии среде, а также в степени упорства, с которым индивид ищет самовыражения в заданном направлении.

Таким образом, выражаясь языком современной экономической теории, хотя люди неохотно идут на сокращение расходов в любой сфере потребления, они все-таки в одних случаях делают это охотнее, чем в других; поэтому наряду с неохотным отказом от любых статей привычного потребления существуют определенные виды потребления, от которых люди отказываются крайне неохотно.

Предметы и формы потребления, за которые наиболее крепко держится потребитель, — это обычно так называемые пред-

меты первой жизненной необходимости, или минимум средств к существованию. Минимум средств к существованию, конечно, не является твердо установленным рационом, определенным и неизменным по количеству и виду товаров. Но при данном рассмотрении можно считать, что он состоит из некоторой более или менее определенной совокупности предметов потребления, необходимых для поддержания жизни. В случае все большего сокращения расходов от этого минимума, как можно предположить, отказываются в последнюю очередь. Вообще говоря, самые древние и закоренелые из привычек, управляющих жизнью отдельного человека, — те привычки, которые затрагивают его существование как биологического организма, — являются наиболее живучими и властными. За ними — в несколько неупорядоченной и постоянно меняющейся градации — идут потребности более высокого порядка — привычки, усваиваемые позже в жизни отдельного человека или народа. Некоторые из этих потребностей, например вошедшее в привычку потребление алкогольных напитков и наркотиков, потребность в спасении души (в эсхатологическом смысле) или в доброй репутации, могут в некоторых случаях предшествовать низшим, или более элементарным, потребностям. В общем, чем дольше складывается привычка, тем она прочнее, и чем более она совпадает с предыдущими, усвоенными ранее формами общественной жизни, тем настойчивее данная привычка будет заявлять о себе. Привычка будет сильнее, если отдельные свойства человеческой природы, затрагиваемые ее действием, или особые склонности, находящие в ней выражение, будут свойствами и склонностями, уже ставшими неотъемлемой частью существования или тесно связанными с историей отдельной этнической группы.

Разные люди с разной степенью легкости усваивают привычки и в разной мере способны от них отказываться; это говорит о том, что усвоение отдельных привычек зависит не только от продолжительности привыкания. При решении вопроса о том, какая совокупность привычек станет господствовать в образе жизни индивида, такое же, как и продолжительность усвоения привычки, значение имеют унаследованные склонности и свойства характера. Преобладающий тип передаваемых по наследству склонностей, или, другими словами, тип темперамента, присущий господствующему слою какой-либо этнической общности, в значительной мере предопределяет масштабы и характер жизнедеятельности. Насколько большое значение имеют унаследованные индивидом особенности для быстрого и определенного

усвоения привычки, показывает то, с какой крайней легкостью усваивается порой всевластная привычка к алкоголю или как аналогичным образом усваивается неизменная привычка соблюдения обрядов благочестия у лиц, имеющих к тому особую склонность. Схожее значение имеет и та своеобразная легкость привыкания к конкретному человеческому окружению, которая называется романтической любовью.

Люди отличаются друг от друга в отношении унаследованных склонностей или в отношении того сравнительного умения, с каким они разворачивают свою жизнедеятельность в тех или иных областях. И привычки, которые переходят в сравнительно сильные склонности или совпадают с ними, проявляясь легче других привычек, становятся очень важным фактором в материальном благополучии человека. Роль, которую склонности играют в усвоении ряда сравнительно устойчивых привычек, определяющих уровень жизни, и объясняет тот факт, что люди крайне неохотно отказываются от привычных статей расходов в процессе демонстративного потребления. Предрасположенность, в которой нужно усматривать почву для такого рода привычки, — это склонность к соперничеству, а склонность к соперничеству, к завистному сравнению — черта, имеющая глубокие корни, пронизывающая всю человеческую природу. Она в любом новом обличии проявляет себя достаточно бурно и, укоренившись однажды в какой-нибудь форме выражения, заявляет о себе с большой настойчивостью. Когда стремление проявить себя в какой-то статье престижных расходов становится привычкой, когда некий данный набор стимулов встречает привычный ответ в деятельности данного рода и направления, деятельности, движимой живой и глубоко проникающей предрасположенностью к соперничеству, — от таких расходов человек отказывается как раз с крайней неохотой. С другой стороны, как только наращение денежных сил позволяет развернуть деятельность в большом масштабе, с новым размахом, издавна присущие роду человеческому свойства дают о себе знать, устанавливая то, а не иное, новое направление, которое принимает общественная жизнь. И те наклонности, которые уже активно выражаются в каких-либо родственных формах, и те, которым приходит на помощь получивший в данное время общее признание образ жизни с его корректирующими указаниями, и те, для проявления которых всегда имеются в наличии материальные средства и предоставляется удобный случай, — все они будут играть особенно важную роль в выборе формы и направления, в которых заявит о себе

новый прирост совокупной силы индивида. Таким образом, говоря конкретно, в любом обществе, где демонстративное потребление есть составная часть образа жизни, увеличение платежеспособности индивида с большой степенью вероятности принимает форму расходов в какой-нибудь общепринятой сфере демонстративного потребления.

За исключением инстинкта самосохранения, предрасположенность к соперничеству является, вероятно, самым сильным, живым и настоятельным из собственно экономических мотивов. В индустриальном обществе эта предрасположенность к соперничеству выражается в денежном соперничестве, а что касается цивилизованных западноевропейских стран, то практически такая предрасположенность выражается в какой-либо форме демонстративного расточительства. Потребность в демонстративном расточительстве, следовательно, всегда готова поглотить любое повышение эффективности производства или выпуска товаров, когда наиболее элементарные материальные потребности удовлетворены. Там, где в современных условиях этого не происходит, причину расхождения следует обычно искать в том, что темп увеличения состояния отдельных людей слишком быстр и привычный размер расходов не успевает за ним или же данный индивид может откладывать заметное демонстративное потребление дохода на более поздний срок, обычно намереваясь повысить зрелищный эффект предполагаемого совокупного расхода. Когда возрастающая эффективность производства дает возможность обеспечить средства к существованию меньшими затратами труда, усилия участников производства не ослабляются, а направляются на достижение более высоких результатов в демонстративном потреблении. С появлением вследствие увеличения эффективности производства возможности сбавить темп напряженность труда не ослабевает, а прирост выработки обращается на удовлетворение потребности в демонстративном потреблении, которая может расти бесконечно, подобно тому как, по экономической теории, растут обычно высшие, или духовные, потребности. Главным образом именно благодаря наличию элемента роста в уровне жизни Дж. С. Милль смог сказать, что «до сих пор представляется сомнительным, чтобы все сделанные механические изобретения облегчали тяжелый труд хотя бы одного человека».

Уровень расходов, принятый в обществе или внутри того класса, к которому принадлежит человек, в значительной мере определяет его жизненный уровень. Общепринятый уровень рас-

ходов естественно осознается им как правильный и хороший, осознается через привычное созерцание и усвоение того образа жизни, к которому этот уровень относится. Но уровень расходов осознается и опосредованно, через распространенное требование придерживаться — из страха неуважения и остракизма — общепринятого размаха расходов, считая это делом приличия. Принять модный жизненный уровень и придерживаться его — до такой степени приятно и целесообразно, что это становится необходимым условием личного блага и жизненного успеха. Уровень жизни любого класса — по крайней мере когда речь идет о демонстративном расточительстве — будет обыкновенно настолько высок, насколько позволяет уровень доходов этого класса — при постоянной тенденции к повышению. Воздействовать на серьезную деятельность людей нужно, следовательно, имея в виду одну-единственную цель — направлять их на приобретение как можно большего состояния и на неодобрение работы, которая не приносит никакой денежной прибыли. В то же время влиять на потребление — значит сосредоточить его на тех направлениях, где оно наиболее хорошо видно со стороны тем людям, доброе мнение которых учитывается, тогда как те наклонности, следование которым не требует престижных затрат времени или средств, грозят оказаться не у дел.

В результате того предпочтения, которое отдается демонстративному потреблению, семейная жизнь многих классов сравнительно убога в контрасте с той блистательной частью их жизни, которая проходит на виду. Как вторичное следствие того же предпочтения люди скрывают свою личную жизнь от чужих глаз. Когда дело доходит до той части потребления, которая может без осуждения оставаться в тайне, люди устраняются от всяких контактов с соседями. Отсюда обособленность, замкнутость людей в их частной жизни, что наблюдается во многих промышленно развитых обществах; и отсюда, косвенно, привычка к уединению, скрытности, которая является столь характерной чертой кодекса приличий высших классов в любом обществе. Низкий уровень рождаемости в тех слоях общества, на которые накладывается особо настоятельное требование престижных расходов, подобным образом объясняется потребностями стереотипа существования, основанного на демонстративном расточительстве. Демонстративное потребление и последующее увеличение расходов, необходимое для престижного содержания ребенка, составляют изрядную статью расходов, что и является мощным сдерживающим фактором. Он является, пожалуй, наиболее дей-

ственным из мальтузианских мер благоразумного сдерживания рождаемости.

Влияние этого фактора как в плане сокращения менее демонстративных статей потребления, идущих на создание материальных благ и поддержание существования, так и в малочисленности или отсутствии детей в семье видно, пожалуй, лучше всего среди тех, кто предается ученым занятиям. Из-за предположительного превосходства и редкости талантов и навыков, которыми характеризуется жизнь этих слоев, они по обычаю попадают на более высокую ступень социальной лестницы, чем им дает основание занимать их денежный статус. Согласно занимаемой ступени, велик для них и масштаб престижных расходов. Вследствие этого остается крайне мало возможностей уделять внимание другим сторонам жизни. В силу обстоятельств наряду с высокими требованиями денежной благопристойности, предъявляемыми обществом к ученым, чрезвычайно высоки и привычные представления их самих о том, что хорошо и правильно, — высоки при сравнении средней состоятельности и уровня доходов социальной группы ученых и тех групп, которые номинально им равны. В любом современном обществе, где нет монополии духовенства на занятия науками, ученые люди неизбежно вступают в контакт с классами, занимающими более высокое положение в денежном отношении. Высокие нормы денежной благопристойности, действующие среди этих вышестоящих классов, проникают в среду ученых, лишь слегка смягчая свои суровые требования: вследствие этого в обществе нет слоя, который бы тратил больше своих средств в демонстративном расточительстве, чем этот.

Цит. по: Т. Веблен. Теория праздного класса. Пер. с англ. М.: Прогресс, 1984. С. 86—88, 134—142.

Йозеф Алоиз Шумпетер (1883—1950)

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА (1954)

Часть I
Введение, предмет и метод

Глава 1
Введение и план

2. Почему мы изучаем историю экономической науки?

Почему мы вообще изучаем историю любой науки? Как считают некоторые, для того, чтобы сохранить все полезное, что содержалось в трудах предшествующих поколений. Предполагается, что концепциями, методами и выводами, не подлежащими сохранению в современной науке, можно вообще не заниматься. Тогда зачем обращаться к старым авторам и их устаревшим взглядам? Может быть, предоставить все это старье заботам немногих специалистов, находящих вкус в этом занятии?

В поддержку такой точки зрения можно сказать многое. Действительно, лучше уж «списать» старомодный образ мысли, чем бесконечно за него цепляться. И все-таки полезно иногда заглядывать в чулан, если, разумеется, там слишком долго не задерживаться. Выгоды, которые мы от этого надеемся получить, можно разбить на три группы: педагогические преимущества, новые идеи и понимание логики человеческой мысли. Рассмотрим их по очереди, сначала применительно к любой отрасли науки, а затем, четвертым пунктом, покажем, почему экономическая наука особенно нуждается в истории анализа.

Во-первых, преподаватели и студенты, считающие, что для знакомства с наукой достаточно прочесть только самый последний трактат, скоро обнаружат, что столкнулись со значительными трудностями, которых можно было бы избежать. Если в этом последнем трактате нет хотя бы краткого исторического очерка, то никакая глубина, новизна, строгость и элегантность изложения не помогут студентам (по крайней мере, большинству из них) понять, *в каком направлении развивается наука и каково значение данного трактата в этом развитии*. Дело в том, что в любой отрасли знаний набор проблем и методов их решения, существующий в каждый конкретный момент, предопределяется достиже-

ниями и упущениями тех, кто работал раньше при совершенно иных условиях. Невозможно полностью осознать значение этих проблем и адекватность данных методов, если мы не знаем предшествующих проблем и методов их разрешения, реакцией на которые является сегодняшняя ситуация. Научный анализ — это не просто логически последовательный процесс, начинающийся с какой-то примитивной стадии и идущий по пути неуклонного прогресса. Это не поступательный процесс открытия новой объективной реальности, каким может быть, например, открытие и описание бассейна реки Конго. Процесс научного анализа напоминает скорее непрерывную борьбу с тем, что уже создано нами и нашими предшественниками. Его прогресс (насколько он существует) диктуется не логикой, а влиянием новых идей, наблюдений, потребностей и, не в последнюю очередь, особенностями характера новых исследователей. Поэтому любой трактат, претендующий на то, чтобы изложить «современное состояние науки», в действительности излагает методы, проблемы и выводы, которые исторически обусловлены и имеют смысл только в контексте исторических условий их возникновения.

Иными словами: состояние любой науки в данный момент времени в скрытом виде содержит ее историю и не может быть удовлетворительно изложено, если это скрытое присутствие не сделать открытым. Хочу тут же добавить, что этот педагогический принцип будет последовательно проводиться на протяжении всей книги и диктовать выбор материала для обсуждения, иногда в ущерб другим важным критериям.

Во-вторых, изучение истории науки часто придает нашему сознанию творческий импульс. Для разных исследователей это воздействие истории неодинаково, но, видимо, лишь в очень немногих случаях оно начисто отсутствует. Лишь поистине ленивые умы не способны расширить свой горизонт, оторвавшись от работы на злобу дня и созерцая величественные горные цепи, созданные мыслью наших предшественников. Продуктивность такого творческого импульса может проиллюстрировать хотя бы тот факт, что основные идеи, вылившиеся затем в специальную теорию относительности, были впервые высказаны в книге по истории механики. Но и помимо вдохновения каждый из нас, изучая историю своей науки, может получить полезные, хотя иногда и горькие уроки. Мы узнаем о пустых и плодотворных противоречиях, о ложных путях, тупиках и напрасных усилиях, о кратких и прерванных периодах прогресса, о всевластии случая, о том, как не надо вести исследование, как выходить из за-

труднительных положений. Мы осознаем, в силу каких причин мы находимся именно на нашей стадии развития и не продвинулись дальше. Наконец, мы узнаем, *какие идеи в науке пользуются успехом и почему* — вопрос, которому мы будем уделять внимание на протяжении всей книги.

В-третьих, высшая похвала, которую можно сделать истории любой науки, — это признать, что она позволяет нам проникнуть в тайны человеческого мышления. Разумеется, содержащийся в истории науки материал имеет отношение лишь к определенному виду интеллектуальной деятельности. Но в этих пределах оно поставляет нам практически полную информацию. Она являет нам логику в конкретном применении, логику в действии, в сочетании с определенным видением проблемы и поставленной целью. В любой сфере человеческой деятельности мы можем наблюдать, как работает человеческое мышление, но ни в какой другой области мы не сможем настолько приблизиться к нему, как в науке, потому что именно ученые чаще всего берут на себя труд описывать свой мыслительный процесс. К различным ученым это относится в разной степени: некоторые, например, Гюйгенс, более откровенны, другие, например Ньютон, более замкнуты.

Но даже самый замкнутый из ученых обязательно раскрывает свой мыслительный процесс — это в самой природе научной деятельности (в отличие от политической). Именно поэтому всеми (от Вьюэлла и Дж. С. Милля до Вундта и Дьюи) признано, что общее науковедение — это не только приложение логики, но и лаборатория ее изучения. Научные приемы и методы не только можно оценивать в соответствии с внешним логическим стандартом: они сами вносят вклад в формирование таких стандартов и реагируют на них. Рискуя впасть в преувеличение, все-таки можно сказать, что из научного наблюдения и научного анализа можно выделить определенный вид практической логики, для чего, конечно, требуется изучение истории науки.

В-четвертых, предыдущие аргументы (прежде всего первые два) в особенности применимы к экономической науке. В параграфе 3 мы рассмотрим следствия того очевидного факта, что сам по себе предмет этой науки представляет собой уникальный исторический процесс, и таким образом экономическая наука различных эпох занимается различными фактами и проблемами. Уже один этот факт способен вызвать повышенный интерес к истории экономических идей. Но давайте временно отвлечемся от него, чтобы избежать повтора, и выделим значение другого фак-

та. Как мы убедимся, экономической науке нельзя отказать в исторической непрерывности. В действительности наша основная цель как раз и состоит в том, чтобы описать процесс филиации научных идей — процесс, в котором усилия людей понять экономические явления в нескончаемой последовательности порождают, совершенствуют и устраняют аналитические структуры. Один из главных выводов этой книги гласит, что этот процесс *в принципе* не отличается от аналогичных процессов в других отраслях знаний. Но по причинам, которые мы стараемся объяснить, эта филиация идей в нашей науке наталкивается на большие препятствия, чем в других.

Наши интеллектуальные достижения мало кого приводят в восторг и меньше всех — нас самих, экономистов. Более того, они всегда были (и есть) не только скромными, но и крайне неупорядоченными. Методы сбора и анализа фактов, которые некоторые из нас считают непригодными или в принципе неверными, широко применялись и применяются другими экономистами. И хотя, как я хочу показать, в каждую эпоху существовала утвердившаяся профессиональная точка зрения по *научным* вопросам, часто выдерживавшая испытание серьезными политическими разногласиями, мы все же не можем говорить о ней с той уверенностью, как физики или математики. В результате мы не можем или не хотим доверить друг другу задачу обобщить современное состояние нашей науки.

В отсутствие удовлетворительных обобщающих работ здесь нам может помочь изучение истории науки. Для экономической теории в гораздо большей степени, чем, например, для физики, справедливо положение, что современные проблемы, методы и результаты научных исследований не могут быть полностью поняты, если мы не знаем о том, как экономисты пришли к нынешнему образу мыслей.

Кроме того, в нашей науке множество научных выводов, гораздо больше, чем в физике, были отброшены или оставались в забвении в течение столетий. Мы столкнулись с примерами поистине ужасающими. Экономист, изучающий историю своей науки, скорее найдет в ней интересное предположение или полезный, хотя и горький урок, чем физик, который в принципе может спокойно исходить из того факта, что из работ его предшественников почти ничего ценного не пропало.

3. Но существует ли экономическая наука?

Ответ на этот вопрос зависит, разумеется, от того, что мы понимаем под «наукой». В повседневном речевом обиходе, а также в академических кругах (особенно в англо- и франкоязычных странах) этим термином (science) часто обозначаются только естественные науки и математика. Экономическая теория, как и все общественные дисциплины, в этот набор, следовательно, не попадет. Не сможет она в полном объеме называться наукой и в том случае, если за критерий «научности» принять использование методов, аналогичных методам естественных наук, или если мы примем лозунг «наука есть измерение», тогда «научной» можно считать лишь малую часть нашей отрасли знания. В этом нет ничего зазорного: назвать какую-то область знаний наукой — это не комплимент и не порицание...

Глава 2

4. Экономическая социология

Читатель, наверно, заметил, что наши три фундаментальные области исследования (экономическая история, статистика и статистический метод, экономическая теория) хотя и дополняют друг друга, но далеко не совершенным образом. Действительно, когда мы пишем экономическую историю, мы вполне могли бы обойтись без некоторых выводов, но их включения требует от нас экономическая теория. Такова, к примеру, связь между бурным развитием английской экономики с 40-х годов XIX в. до конца XIX в. и отменой хлебных законов и всех других протекционистских мер. С другой стороны, схематические построения экономической теории должны вписаться в институциональный контекст, который дает нам экономическая история; только он может сообщить нам, каково было то общество, к которому мы хотим применить теоретические схемы. Хотя, пожалуй, здесь нужны уточнения. Легко заметить, что когда мы вводим в анализ институт частной собственности или свободной контрактации, или ту или иную степень государственного регулирования, мы имеем дело с общественными явлениями, принадлежащими не просто экономической истории, а обобщенной, типизированной экономической истории. В еще большей степени это относится к общим формам человеческого поведения, которые мы принимаем или абсолютно или применительно лишь к некото-

рым общественным институтам. Каждый учебник экономической науки, не ограничивающийся изложением техники анализа в самом узком значении этого термина, имеет вводную институциональную главу, относящуюся скорее к социологии, чем к экономической истории как таковой.

Следуя практике немецких экономистов, мы считаем полезным выделить четвертую фундаментальную область исследования — экономическую социологию, хотя позитивная разработка содержащихся в ней проблем выведет нас за пределы экономического анализа. По удачному выражению, принадлежащему, кажется, Герхарду Кольму, экономический анализ исследует, как люди ведут себя всегда и к каким экономическим последствиям это приводит; экономическая социология изучает вопрос, как они пришли именно к такому способу поведения. Если мы определим человеческое поведение достаточно широко, включив туда не только поступки, мотивы и склонности, но и общественные институты, влияющие на экономическое поведение, например государство, право наследования, контракт и т. д., то эта фраза содержит все, что нам нужно. Разумеется, надо оговориться, что такое разделение на экономический анализ и экономическую социологию мы принимаем для своего удобства. Это не означает, что из него исходили те авторы, которых мы будем исследовать. Вкус пудинга можно оценить, только съев его, поэтому сейчас я воздержусь от обоснования своей точки зрения.

5. Политическая экономия

Охарактеризованная выше техника исторического, статистического и теоретического исследования и добываемые с ее помощью результаты в сумме составляют то, что мы называем экономической наукой (economics). Этот термин возник сравнительно недавно. Впервые его ввел в оборот в 1890 г. в своем главном труде А. Маршалл (по крайней мере, в Англии и США). В XIX в. общеупотребительным названием была «политическая экономия», хотя поначалу в некоторых странах с ним конкурировали другие термины. Этот, не представляющий большой важности, вопрос будет рассмотрен в следующих частях. Но два обстоятельства хотелось бы отметить. Во-первых, под политической экономией разные авторы понимают разные вещи (в некоторых случаях — то, что сейчас называется «чистой» экономической теорией). Поэтому надо сразу же предупредить, что прежде, чем исследовать, как понимал тот или иной автор предмет и метод политической экономии, необходимо выяснить, ка-

кой смысл вкладывал он в этот термин. Тогда некоторые высказывания, приводившие критиков в ярость, покажутся вполне безобидными.

Во-вторых, с тех самых пор, как один малозначительный автор XVII в. (А. Монкретьен. — Прим. перев.) назвал нашу науку или совокупность наук политической экономией и удостоился за это незаслуженного бессмертия, существовало открытое или невысказанное мнение, что объектом изучения нашей науки является исключительно экономика государства, или, что почти то же самое, экономическая политика. Это мнение, закрепленное в немецком термине Staatswissenschaft (наука о государстве), часто употреблявшемся как синоним политической экономии, разумеется, слишком узко трактовало предмет экономической науки.

Отсюда происходит и довольно-таки бессмысленное разделение между экономической наукой (economics) и тем, что сейчас называется «экономической теорией фирмы» (business economics). Мы не разделяем этих двух дисциплин и считаем, что в предмет экономической науки, как мы ее понимаем, входят все факты и инструменты анализа, относящиеся как к поведению правительства, так и к поведению отдельных фирм.

Кроме того, мы должны отметить новое значение термина «политическая экономия» у некоторых современных авторов. Они считают, что современная экономическая наука (в нашем смысле) слишком оторвана от земли и не отдает себе отчета в том, что ее результаты нельзя приложить к решению практических проблем и анализу конкретной экономической ситуации за пределами определенной историко-политической структуры. Иногда такая точка зрения приводит к критике всяких усилий по совершенствованию теоретических и статистических средств анализа. Такая критика вовсе не имеет смысла и означает лишь непонимание важности и необходимости научной специализации. Однако бесспорно, что экономическая наука, включающая адекватный анализ деятельности государства, а также механизма и ведущих течений политической жизни, гораздо больше импонирует новичку, чем набор разнородных наук, объединить которые он не может. К его удовольствию, все, что он ищет, содержится в готовом виде у Карла Маркса.

Экономическая теория такого типа также часто называется политической экономией. Частично признавая правомерность такой программы исследований, мы включили в экономический анализ четвертую фундаментальную область исследования — экономическую социологию.

Глава 3

Параллельное развитие других наук

1. Экономическая наука и социология.

После всего сказанного в предыдущей главе о важности исторических наук, а также статистики для экономического анализа, я думаю, не вызывает сомнений, что мы должны поддерживать некую связь с этими отраслями знания. В книге связь эта будет фрагментарной, но отнюдь не потому, что более систематическое исследование нежелательно, а только лишь в силу недостатка места и ограниченности моих знаний. Да и если бы этих препятствий не было, такое расширение исследования утопило бы наше повествование в безбрежном океане фактов.

Аналогично не нуждается в доказательствах то, что мы не можем себе позволить игнорировать развитие социологии. Этот термин мы употребляем в узком смысле как единую (хотя и далеко не однородную) науку, изучающую такие социальные явления и образования, как общество, группы, классы, отношения между группами, лидерство и т. д. Термином «социология» мы будем пользоваться постоянно, в том числе и применительно к развитию этой науки за столетия до появления самого термина. В более широком смысле социология обозначает всю совокупность взаимопереплетающихся и некоординированных общественных наук, среди которых — наша экономическая наука, юриспруденция, политология, экология, описательная этика и эстетика.

Важность связей между социологией и экономической наукой мы признали, выделив «фундаментальную область анализа» под названием «экономическая социология» — область, в которой ни экономисты, ни социологи не могут сделать и шага, не наступив друг другу на ноги. Однако, во-первых, в реальности сотрудничество между двумя группами исследователей никогда не было особенно тесным и плодотворным. Во-вторых, сомнительно, что обе науки много выиграли бы от более тесного сотрудничества. Что касается первого пункта, следует отметить, что начиная с XVIII в. экономическая наука и социология расходились все дальше друг от друга, так что в наше время средний экономист и средний социолог совершенно безразличны друг к другу и предпочитают пользоваться соответственно примитивной социологией и примитивной экономической наукой собственного производства, вместо того, чтобы применить научные результаты,

полученные соседом, причем ситуация усугубляется взаимной перебранкой.

Что касается второго пункта, у меня нет большой уверенности в том, что более тесное сотрудничество, шумно одобряемое дилетантами, было бы безусловным благом. Оно вряд ли принесло бы «чистую» выгоду, поскольку при этом были бы утрачены преимущества узкой специализации.

Глава 4
Социология экономической науки

Мы уже упоминали научную дисциплину под названием «науковедение». Эта наука, исходя из логики и, в какой-то мере, из теории познания, исследует общие правила и приемы анализа, применяемые в разных науках. Но есть другая наука о науке, которая называется социологией науки и изучает последнюю как социальный феномен. Она изучает социальные факторы и процессы, порождающие специфический научный тип деятельности, обусловливающие его развитие, направляющие эту деятельность на те или иные из возможных объектов, выдвигающие на первый план определенные методы исследования, создающие социальные механизмы, которые определяют успех или неудачу индивидуального исследователя, целого научного направления.

Как мы уже подчеркивали, работники, занимающиеся научной деятельностью, склонны к образованию особых профессиональных групп. Поскольку это так, наука является подходящим объектом для социологического исследования. Разумеется, наш интерес к этой области не распространяется дальше проблем, освещение которых полезно для нашего введения в историю экономического анализа. Важнейшая—проблема идеологии.

1. Является ли история экономической науки историей идеологии?

А. Особенности «экономических законов».

Историческая или «эволюционная» природа экономического процесса несомненно ограничивает число общих категорий и общих связей между ними («экономических законов»), которые экономисты в состоянии сформулировать. Я не вижу смысла в том, чтобы, как это часто делается, априорно отрицать наличие таких категорий и связей. В частности, вовсе нет необходимости

в том, чтобы категории, относящиеся к деятельности определенных социальных групп, были известны самим членам этих групп. Тот факт (если это на самом деле верно), что понятие дохода не было известно в средневековье вплоть до XIV в., — вовсе не причина, чтобы не использовать эту категорию в исследовании экономики того времени.

Но верно и то, что «экономические законы» гораздо менее устойчивы, чем законы любой естественной науки, они по-разному действуют в разных институциональных условиях и пренебрежение этим обстоятельством породило множество ошибок. Если мы стараемся истолковать сознание людей, далеких от нас по времени или по культуре, мы рискуем не понять их не только в том случае, когда грубо подставляем себя вместо них, но и тогда, когда мы изо всех сил стараемся проникнуть во внутреннее устройство их сознания. К сожалению, каждый аналитик сам является продуктом своей социальной среды и своего места в обществе. Это побуждает его обращать внимание на определенные факты и смотреть на них под определенным углом зрения. И это еще не все: влияние среды может внушить человеку подсознательное стремление видеть факты в том или ином свете. Это подводит нас к проблеме влияния идеологии на экономический анализ.

Как установила современная психология и психотерапия, наше сознание часто занимается тем, что мы называем рационализацией. Это означает, что мы рисуем образ себя, своих побуждений, своих друзей и врагов, своей профессии, церкви, страны, который более соответствует желаемому, чем действительному положению дел. Таким образом мы утешаем себя и стараемся произвести впечатление на других. Конкурент, преуспевший больше нас, разумеется, добивается успеха нечестными приемами, которые мы презираем. Лидер любой политической партии, кроме нашей, — несомненный шарлатан. Наша любимая девушка — ангел, лишенный земных слабостей. Враждебная нам страна населена чудовищами, а наша собственная — одними героями. И так далее. Благотворность этой привычки для нашего здоровья и счастья очевидна, но в той же мере очевидно и то, как важно ее правильно распознать.

В. Марксистский анализ идеологических влияний.

За полвека до того, как значение этого явления было понято и использовано в науке и в терапии, Маркс и Энгельс открыли его и использовали для критики «буржуазной» экономической науки своего времени. Маркс установил, что человеческие идеи и системы идей не являются первичными двигателями историче-

ского процесса, как до сих пор утверждают историографы, а образуют «надстройку» над более фундаментальными факторами. При этом идеи и системы идей, господствующие в данное время в данной социальной группе, интерпретируют факты и вытекающие из них следствия искаженно. Это происходит по тем же причинам, которые искажают представление человека о его собственном поведении. Иными словами, человеческие идеи имеют тенденцию прославлять интересы и действия господствующих классов и поэтому содержат (или подразумевают) такое их изображение, которое может сильно расходиться с истиной.

Так, средневековые рыцари изображали себя защитниками слабых и борцами за христианскую веру, тогда как их действительное поведение и, что еще важнее, другие факторы, породившие и поддерживающие общественный строй того времени, для наблюдателя из другой эпохи и другого класса образуют совсем иную картину. Такие системы идей Маркс называл идеологиями. По его мнению, большая часть экономической науки его времени представляла собой лишь идеологию промышленной и торговой буржуазии.

Значение этого большого вклада Маркса в наше понимание исторических процессов и общественных наук ограничивается (но не уничтожается) теми оговорками, которые мы здесь приведем.

Во-первых, живо реагируя на идеологический характер тех систем идей, которые были ему несимпатичны, Маркс совершенно не замечал идеологических элементов своей собственной системы. Но ведь его понятие идеологии в принципе универсально. Мы не можем сказать: все вокруг нас идеология, а мы стоим на острове абсолютной истины. Идеология трудящихся не лучше и не хуже, чем какая-либо другая.

Во-вторых, марксистский анализ идеологических систем сводит их к сгусткам классовых интересов, которые, в свою очередь, выражаются исключительно в экономических терминах. Согласно Марксу, идеология капиталистического общества, грубо говоря, прославляет интересы класса капиталистов, состоящие в погоне за денежной прибылью. Поэтому идеология, прославляющая не экономическое поведение капиталистов, а что-нибудь еще, например национальный характер, должна быть в конечном счете сводима к экономическим интересам господствующего класса.

Однако это положение не заключено в самом марксистском принципе идеологической ориентации и представляет собой другую, гораздо более сомнительную теорию. Сам принцип предпо-

лагает только, что: 1) идеология есть надстройка над реальной объективной социальной структурой и одновременно ее порождение; 2) идеология имеет тенденцию отражать эту реальную структуру в специфическом искаженном виде.

Могут ли эти реальности быть описаны в чисто экономических терминах — это другой вопрос. Не обсуждая его здесь, отметим лишь, что мы хотим придать понятию идеологического влияния гораздо более широкое значение. Социальное положение — безусловно, могущественный фактор, влияющий на наше сознание, но это не означает, что наше сознание определяется исключительно экономическими составляющими нашей классовой позиции или, если даже это так, идеологическое влияние не может быть сведено лишь к влиянию классового или группового материального интереса.

В-третьих, Маркс и большинство его последователей с излишней поспешностью предположили, что высказывания, в которых заметно идеологическое влияние, безоговорочно подлежат осуждению. Важно подчеркнуть, что идеология, как и индивидуальная рационализация, — вовсе не ложь, а суждения о фактах, входящие в них, не обязательно должны быть ошибочными. Разумеется, велико искушение одним ударом избавиться от системы неугодных нам положений, объявив ее идеологией. Этот прием весьма эффективен (примерно в той же степени, что и личные нападки на оппонента), но логически он неприемлем. Как мы уже отмечали, объяснение, даже правильное, почему человек говорит то, что он говорит, не сообщает нам о том, правильно или ложно его высказывание. Аналогично суждения, имеющие идеологическую подоплеку, законно вызывают подозрение, но при этом могут быть и правильными. И Галилей и его противники не были свободны от идеологических влияний, однако это не мешает нам утверждать, что Галилей был «прав». Но на каком логическом основании? Есть ли средство, чтобы обнаружить, опознать и, по возможности, устранить искаженные идеологией элементы в экономическом анализе? И много ли после этого останется?

Надеюсь, читатель понимает, что наши ответы на эти вопросы, хотя и подкрепленные примерами, могут сейчас быть лишь временными: принципы, которые я собираюсь сформулировать, могут быть доказаны или опровергнуты только в применении ко всему материалу книги в целом. Но прежде чем приступим к этой работе, нам необходимо предварительно разъяснить еще один вопрос.

К сожалению, мы должны разрушить укрытие, в котором один из самых ревностных приверженцев доктрины о том, что экономическая наука и любая наука вообще обусловлена идеологией, попытался спастись от неотвратимого в данном случае вывода о невозможности «научной истины». Согласно профессору К. Маннгейму, жертвами идеологического влияния оказываются все, кроме стоящего на островке истины современного радикала-интеллигента, беспристрастного судьи всех дел человеческих. Но если и есть что-либо очевидное в данной области, так это то, что подобный интеллектуал окажется вместилищем множества предрассудков, которых он в большинстве случаев придерживается со всей силой искреннего убеждения. Но и без того мы не смогли бы присоединиться к Маннгейму в его убежище, поскольку мы полностью признали доктрину идеологического влияния, и поэтому вера каких-то групп людей в свою свободу от идеологической заданности представляется нам просто особо зловредным свойством их системы иллюзий*.

Теперь изложим свои взгляды по данному вопросу. Прежде всего идеологическое влияние, как мы его понимаем (расширенный вариант марксистского определения), очевидно, не единственная угроза для экономического анализа. Отметим, в частности, еще две, которые легко спутать с влиянием идеологии.

Первая опасность — подтасовка фактов или методов анализа со стороны так называемых апологетов. Все, что можно было сказать по этому поводу, мы уже сказали. Здесь я хочу только предупредить читателя, что сознательная апологетика и идеологически обусловленный анализ — не одно и то же.

Другая опасность происходит из вечной привычки экономистов допускать оценочные суждения о наблюдаемых ими процессах. Оценочные суждения экономиста лишь *раскрывают* его идеологию, но *не являются* ею. Их можно основать и на безупречно установленных фактах и отношениях между фактами. С другой стороны, от оценочных суждений может воздержаться экономист, видящий факты в идеологизированном свете. Подробнее мы обсудим проблему оценочных суждений в другом месте.

---

* Среди таких групп следует особо выделить бюрократию. Ее идеология, помимо прочего, включает чисто идеологическое отрицание того факта, что ей присущ групповой интерес, который может влиять на проводимую ею политику. Это — первый пример влияния идеологии на анализ, первый, потому что под влиянием именно этой бюрократической идеологии сформировалась антинаучная привычка экономистов рассматривать государство как надчеловеческое учреждение, деятельность которого направлена на общее благо, и игнорировать реальные факты из области государственного управления, предоставляемые современной политологией.

С. Чем отличается история экономического анализа от истории систем политической экономии и от истории экономической мысли?

Различие между идеологически искаженными и оценочными суждениями, о котором только что шла речь, вовсе не означает, что мы отрицаем их сходство. Именно это сходство, как я считаю, обусловливает возможность разграничения истории экономической науки (экономического анализа), истории систем политической экономии и истории экономической мысли.

Под системой политической экономии я понимаю изложение системы экономической политики, которую автор отстаивает, исходя из некоего единого нормативного принципа: экономического либерализма, социализма и т. д. Мы рассматривает эти системы только в той мере, в какой они содержат аналитические исследования. Примером такой системы политической экономии является, как по замыслу автора, так и фактически, «Богатство народов» А. Смита. В этом своем качестве она нас не интересует. Но мы рассматриваем ее, поскольку политические принципы и рекомендации Смита: апология свободы торговли и пр. — не более, чем поверхностная оболочка его великих достижений в области анализа. Другими словами, нам интересно не то, *за что* он ратовал, а то, как он обосновывал рекомендуемую им политику и какие средства анализа использовал. Конечно, для самого Смита и его современников-читателей главными были именно политические принципы и рекомендации (включая оценочные суждения, раскрывающие идеологию автора). Именно они обеспечили его работе успех у публики и таким образом позволили ей занять выдающееся место в истории человеческой мысли. Но мы в этой книге готовы пожертвовать всеми этими рецептами, отражающими идеологию конкретной страны и конкретной эпохи и неприменимыми в других условиях.

Сказанное относится и к тому, что мы называем экономической мыслью, т. е. совокупности всех мнений и пожеланий по экономическим вопросам (в особенности в области экономической политики), имеющих хождение в общественном сознании в данное время и в данном месте. Общественное сознание никогда не бывает однородным, оно отражает деление данного общества на группы и классы различной природы. Иными словами, общественное сознание более или менее обманчиво (причем в некоторые моменты — более, а в другие — менее) отражает классовую структуру общества и формирующиеся в ней виды группового сознания.

Эти группы обладают разными возможностями утвердить свое сознание в масштабах всего общества и оставить след в литературе, который был бы заметен следующим поколениям. Это порождает проблемы интерпретации, часто неразрешимые.

В частности, общественное сознание в данное время и в данном месте не просто различается у разных групп, но и зависит от положения и интеллекта индивидов, входящих в ту или иную группу. Оно различается у политиков и у лавочников, фермеров, рабочих, которых «представляют» эти политики. Общественное сознание может проявляться в системах политической экономии, которые создаются авторами, принадлежащими или примыкающими к определенным общественным группам.

С другой стороны, оно может граничить или пересекаться с областью экономического анализа, как часто бывает в трактатах, написанных представителями торговой и промышленной буржуазии. В этом случае наша задача состоит в том, чтобы выбрать аналитические достижения из общего потока словесных формулировок, отражающих общественные настроения того времени и не связанных с попыткой усовершенствовать наш концептуальный аппарат. Как бы ни была трудна такая задача в каждом конкретном случае, различие, которое мы проводим между экономическим анализом, экономической мыслью и системами политической экономии, в принципе должно быть понятно всем.

Я думаю, что параллельно истории экономического анализа можно было бы написать историю общественных воззрений по экономическим вопросам и их смены, лишь вкратце описав достижения в области анализа. Такая история безусловно раскрыла бы влияние общественных воззрений на выбор проблем, которые интересуют аналитиков в каждый данный период времени, и на общий подход к этим проблемам. Наша задача противоположна. Конечно, мы всегда будем учитывать ту общую среду, в которой протекала работа аналитика. Но сама по себе эта среда и ее исторические изменения не будут нашим главным предметом изучения. Мы будем учитывать лишь ее благоприятное или неблагоприятное воздействие на экономический анализ, который является главным «героем» этой книги. Пытаясь отделить сам анализ от общественного контекста, в котором он развивался, мы сделаем одно открытие, которое можно изложить уже здесь.

Развитие анализа, как бы на него ни влияли интересы и воззрения участников рынка, обладает свойством, начисто отсутствующим в историческом развитии экономической мысли (в на-

шем понимании термина) и в исторической последовательности систем политической экономии. Это свойство лучше всего пояснить на примере. С древнейших времен до наших дней экономисты-аналитики в большей или меньшей степени интересовались таким явлением, как цена в условиях конкуренции. Когда в наши дни студент изучает эту проблему на высоком теоретическом уровне (например, по книгам Хикса или Самуэльсона), он встречается со многими понятиями и проблемами, которые сперва кажутся ему трудными (они были бы совершенно непонятны и для такого, сравнительно недавнего автора, как Джон Стюарт Милль). Но довольно быстро наш студент обнаружит, что новый аналитический аппарат ставит и решает проблемы, которые не смогли бы ни поставить, ни тем более решить старые авторы. Это дает нам возможность самым непосредственным образом ощутить, что со времен Милля произошел очевидный прогресс в экономической науке. Мы можем судить об этом с той же уверенностью, как, например, о технологическом прогрессе в стоматологии за тот же период времени.

То, что мы можем в данном случае говорить о прогрессе, объясняется, очевидно, наличием некоего общепринятого (разумеется, группой профессионалов) стандарта, который позволяет нам проранжировать различные теории цены так, чтобы каждая из них превосходила предыдущую. Далее мы замечаем, что эта иерархия связана с течением времени, т. е. чем позднее появилась теория, тем, как правило, выше ее ранг. Все исключения можно отнести за счет внешних по отношению к анализу влияний. Ничего похожего на этот прогресс анализа мы не встретим ни в истории экономической мысли, ни в исторической последовательности систем политической экономии.

Например, бессмысленно говорить, что идеи Карла Великого в области экономической политики, воплотившиеся в его законодательной и административной деятельности, превосходят экономические идеи, скажем, Хаммурапи, но уступают общим принципам экономической политики династии Стюартов, которые, в свою очередь, не дотягивают до уровня идей, лежащих в основе актов американского конгресса. Конечно, некоторые меры государственной политики могут быть нам симпатичнее других, и на этом основании мы можем проранжировать их в порядке своего предпочтения. Но ранг любой экономической идеи в этой иерархии будет определяться оценочными суждениями ее составителя, его эмоциональными и эстетическими предпочтениями. Это по сути дела то же самое, что решать, кто бо-

лее велик: Тициан или Гоген. Единственный разумный ответ на такой вопрос состоит в том, что сам вопрос бессмыслен.

То же самое можно сказать и о всех системах политической экономии, если исключить из рассмотрения достоинства и недостатки применяемых в них методов анализа. Мы можем предпочесть современный диктаторский социализм миру Адама Смита, или наоборот, но такие предпочтения будут столь же субъективными, как предпочтение, оказываемое блондинкам или брюнеткам (пользуясь сравнением Зомбарта). Иными словами, в вопросах экономической и всякой иной политики нет места понятию «прогресс», поскольку отсутствует база для сравнения. Это обстоятельство объясняет расхождения между историками экономической науки. Одни из них справедливо говорят о прогрессе в нашей науке, имея в виду технику анализа и степень овладения фактическим материалом. Другие столь же справедливо отрицают прогресс, говоря о простой смене общественных условий, порождающей смену настроений и мнений по поводу экономической политики и ее целей. И те и другие ошибаются только в том, что видят только тот аспект экономической мысли, который анализируют. Но безусловно ошибаются те, кто либо видят в развитии экономического анализа простое отражение изменившихся приоритетов общественного сознания, либо по-детски верят в то, что политические идеи рождаются только под влиянием прогрессивных побуждений.

Д. Процесс научного исследования: общее видение и способы анализа.

Теперь мы готовы сделать второй шаг в нашем исследовании идеологических влияний, а именно поставить вопрос, в какой мере они могут повредить экономическому исследованию в узком смысле, т. е. тому, что мы назвали экономическим анализом.

Некоторым читателям этот второй шаг может показаться излишним. Ведь мы уже установили идеологическую обусловленность всех систем политической экономии и тех, менее систематизированных совокупностей взглядов по экономическим вопросам, которые «циркулируют в общественном сознании» в каждых конкретных условиях. Что же еще остается оговорить?

Допускаю, что читатели, которых интересует главным образом история идей, формирующих политику, или хотя бы влияющих на нее, или история общественных воззрений на приоритеты хозяйственной политики и не волнует техника экономического анализа, могут великодушно признать (в недоумении пожимая плечами), что наш набор инструментов так же далек от идеологии, как и техника любой другой науки. К сожалению, мы не

можем так легко принять это на веру. Поэтому рассмотрим процесс научного исследования как он есть и посмотрим, на каком этапе в него могут проникнуть идеологические элементы, как можно их опознать и попытаться устранить.

Практически наше исследование всегда начинается с работ наших предшественников. Но предположим, что мы начали с нуля. Каковы будут наши первые шаги? Очевидно, для того, чтобы поставить перед собой какую-либо проблему, мы должны прежде всего иметь перед глазами определенный набор связанных явлений, представляющих собой достойный объект для исследования. Иными словами, аналитической работе должен предшествовать преданалитический акт познания, поставляющий материал для анализа. В этой книге такой преданалитический акт познания мы называем «видением». Интересно, что такое видение не только исторически предшествует любой аналитической работе, но и может вторгнуться в историю уже сложившейся науки. Это происходит тогда, когда кто-либо учит нас «видеть» вещи в новом свете, никак не обусловленном фактами, методами и результатами, характерными для предыдущей стадии развития науки.

Я хотел бы пояснить этот тезис на выдающемся примере, взятом из современной стадии развития нашей науки. И критики, и поклонники научных достижений покойного лорда Кейнса согласятся с тем, что его «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) была выдающимся достижением 30-х годов и оказала решающее влияние на развитие анализа в течение, по крайней мере, десятилетия после своего выхода в свет. Аналитический аппарат «Общей теории» излагается автором в гл. 18. Следуя за его рассуждениями, мы замечаем, что аппарат был создан Кейнсом для того, чтобы удобно изложить некоторые факты «мира, в котором мы живем», хотя, как подчеркнул сам автор, эти факты несут на себе отпечаток некоторых свойств его основных теоретических концепций (склонности к потреблению, предпочтения ликвидности и предельной эффективности капитала), но не являются «логически необходимыми свойствами». Этот аналитический подход будет подробно рассмотрен позднее (Часть V, гл. 5). Там мы покажем, что специфические свойства, о которых идет речь, — это свойства дряхлеющего английского капитализма, с точки зрения английского интеллектуала. Очевидно, что никакой предшествующий анализ не смог бы их установить. Их можно, «опираясь на наши представления о природе современного человека, с уверенностью приписывать миру, в котором мы живем» (Англии. — Й. Ш.).

Здесь не место обсуждать достоинства или недостатки этой концепции. Все, что мы хотим сказать сейчас, сводится к тому, что в данном случае мы имеем дело с концепцией (или видением в нашем смысле слова), предшествующей аналитической работе самого Кейнса и его последователей. Это предшествование проявляется в данном случае с непревзойденной ясностью, поскольку данное видение было блестяще сформулировано Кейнсом (еще без аналитического оснащения) на нескольких страницах его ранней работы «Экономические последствия мира» (1919). Период между 1919 и 1936 гг. Кейнс посвятил (разумеется, не исключительно — широта его интересов общеизвестна) попыткам, сначала менее, затем более успешным, придать форму своему видению современного экономического процесса, возникшему у него, самое позднее, в 1919 г. Можно было бы привести и другие примеры как из нашей науки, так и из других дисциплин, иллюстрирующие этот способ работы нашего ума, но, пожалуй, более убедительного не найдешь.

Аналитическая работа начинается тогда, когда у нас уже есть свое видение группы явлений, привлекшей наше внимание, независимо от того, располагаются ли эти явления на «научной целине» или на почве, обработанной прошлыми исследователями. Первая задача состоит в том, чтобы облечь наше видение в слова или концептуализировать его таким образом, чтобы его элементы, обозначенные определенными терминами (что облегчит их узнавание и работу с ними), заняли свое место в более или менее упорядоченной схеме или картине. Но делая это, мы почти автоматически выполняем и две другие задачи.

С одной стороны, мы собираем новые факты в дополнение к уже известным и разочаровываемся в надежности некоторых других фактов, входивших в наше первоначальное видение. С другой стороны, само создание схемы или картины обогащает первоначальное видение новыми связями между фактами, новыми понятиями, а иногда и разрушает какую-то его (видения) часть. Работа с фактами и «теоретическая» работа, без конца обогащая и проверяя друг друга, ставя друг другу новые задачи, в конце концов создают *научные модели*, временные продукты их взаимодействия, сохраняющие некоторые элементы первоначального видения, к которым предъявляются все более жесткие требования адекватности и последовательности. Таково примитивное, но, думаю, в сущности верное описание процесса, с помощью которого мы получаем научные результаты. Очевидно, что этот процесс широко открыт для воздействия идеологии. Оно осуществляется уже на самом первом этапе преданалитического

познавательного акта. Аналитическая работа начинается с видения, а оно идеологично почти по определению. Если есть хоть какой-нибудь мотив, побуждающий нас видеть факты так, а не иначе, то можно не сомневаться, что мы увидим их так, как нам хочется.

Чем простодушнее и наивнее наше видение, тем опаснее оно в том случае, если мы попытаемся получить из него универсальные выводы. Кстати, тот, кто ненавидит свою общественную систему, вовсе не обязательно создаст более объективный ее образ, чем тот, кто ее любит. Ненависть не менее слепа, чем любовь. Единственное, чем мы можем утешиться, так это тем, что существует широкий круг явлений, никак не затрагивающих наши эмоции и поэтому представляющихся разным людям одинаково. Но, кроме того, мы можем отметить, что правила и приемы анализа в той же мере независимы от идеологии, в какой наше видение пронизано ею. Конечно, пафос страстного утверждения или страстного отрицания может привести к подтасовке методов анализа. Но сами эти методы, многие из которых к тому же заимствованы из областей, слабо, а то и вовсе не затронутых идеологией, таковы, что легко распознать их некорректное применение. К тому же столь же важно, что они устраняют порожденные идеологией ошибки, содержащиеся в первоначальном видении. Они делают это автоматически, помимо воли исследователя, и в этом их особое достоинство.

Новые факты, накапливаемые исследователем, воздействуют на его теоретическую схему. Новые концепции и взаимосвязи, открытые им или другими учеными, должны подтвердить его идеологию или уничтожить ее. Если не мешать этому процессу он, хотя и не защитит нас от возникновения новых идеологий, но очистит существующую идеологию от ошибочных взглядов.

Конечно, в экономической науке, и в еще большей степени в других общественных науках, сфера того, что можно строго проверить, ограничена. Многие явления входят в область личного опыта, а уж отсюда изгнать идеологию, или в данном случае сознательную нечестность, невозможно. Поэтому наши аргументы не могут нас окончательно успокоить. Но они значительно сужают область идеологически искаженных положений и позволяют нам всегда определить их возможное местонахождение.

Цит. по: Истоки. Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 1. М.: Экономика, 1989. С. 250—267, 273—284.

Джон Мейнард Кейнс (1883—1946)

ОБЩАЯ ТЕОРИЯ ЗАНЯТОСТИ, ПРОЦЕНТА И ДЕНЕГ (1936)

Глава 3

Принцип эффективного спроса

I

... Обозначим совокупную цену предложения продукции при занятости N человек через Z; взаимосвязь между Z и N, которую можно записать в форме $Z = \varphi(N)$, назовем *функцией совокупного предложения*. Выручку, ожидаемую предпринимателями при занятости N человек, обозначим через D; взаимосвязь между D и N, которую можно записать в форме $D = f(N)$, назовем *функцией совокупного спроса*.

Для данной величины N ожидаемая выручка больше, чем совокупная цена предложения, т. е. если D больше, чем Z, то предприниматели будут стремиться увеличить занятость сверх N (если даже конкуренция их друг с другом из-за привлечения факторов производства приведет к повышению издержек) до такой величины N, при которой Z стало бы равным D. Таким образом, уровень занятости определяется точкой пересечения функций совокупного спроса и совокупного предложения. Именно в этой точке ожидаемая предпринимателями прибыль будет наибольшей. Величину D в той точке кривой функции совокупного спроса, где она пересекается с функцией совокупного предложения, назовем *эффективным спросом*...

... Классическая доктрина, категорически утверждающая, что «предложение само порождает спрос», подразумевает в качестве своей необходимой предпосылки особое отношение между этими двумя функциями. Утверждение «предложение порождает свой собственный спрос» должно означать равенство $f(N)$ и $\varphi(N)$ при любой величине N, т. е. для всех уровней производства и занятости, так что при росте Z ($= \varphi(N)$), соответствующему росту N, D ($= f(N)$) должно увеличиться на ту же самую величину, что и Z. Классическая теория предполагает, другими словами, что совокупная цена спроса (или выручка) всегда приспосабливается к совокупной цене предложения. Выходит, что, какова бы ни была величина N, выручка D равна совокупной цене предложе-

ния Z, соответствующей той же величине N. Это означает, что объем эффективного спроса вместо того, чтобы соответствовать определенной точке равновесия, представляет собой бесконечный ряд одинаково приемлемых величин. Уровень занятости является тогда неопределенным; известно лишь, что предельная тягость труда составляет его верхний предел.

Если подобный подход к анализу экономической конъюнктуры верен, то конкуренция между предпринимателями всегда вела бы к расширению занятости до уровня, при котором общее предложение продукции переставало бы быть эластичным; иными словами, когда дальнейший рост эффективного спроса больше не мог бы сопровождаться каким-либо ростом продукции. Очевидно, это состояние и соответствует полной занятости. В предшествующей главе мы дали определение полной занятости с точки зрения поведения работников. К другому, хотя и равнозначному определению мы пришли теперь: полная занятость — это состояние, при котором совокупная занятость является неэластичной, т. е. не реагирует на увеличение эффективного спроса. Итак, закон Сэя (совокупная цена спроса на продукцию в целом равна совокупной цене предложения для любого объема продукции) равносилен предположению, что не существует препятствий к достижению полной занятости. Если же закон, связывающий функции совокупного спроса и предложения, в действительности не таков, тогда это означает, что жизненно важную главу экономической теории предстоит еще только написать; без этого все споры о факторах, определяющих общий уровень занятости, остаются бесплодными.

II

Краткое изложение теории занятости, разработанной в следующих главах, вероятно, полезно изложить читателю уже на данной стадии, даже если кое-что останется пока непонятным. Терминология, которой придется пользоваться, будет в свое время определена более тщательно. Пока мы предполагаем, что денежная заработная плата и другие факториальные издержки на единицу занятого труда постоянны. Это упрощение, от которого мы позже откажемся, введено исключительно с целью облегчить изложение материала. Общий ход доказательства остается совершенно одинаковым независимо от того, подвержены изменениям денежная заработная плата и другие факториальные издержки или нет.

Общие черты нашей теории могут быть сформулированы следующим образом. Когда занятость возрастает, увеличивается совокупный реальный доход. Психология общества такова, что с ростом совокупного реального дохода увеличивается и совокупное потребление, однако не в такой же мере, в какой растет доход. Поэтому предприниматели потерпели бы убытки, если бы вся возросшая занятость была направлена на удовлетворение возросшего спроса на предметы текущего потребления. Для поддержания любого данного уровня занятости необходимы текущие инвестиции, поглощающие превышение совокупной продукции над тем, что общество желает потреблять при данном уровне занятости. Если такие инвестиции не осуществляются, выручка предпринимателей будет ниже той, которая необходима, чтобы вызвать у них стремление к достижению этого уровня занятости. Отсюда следует, что при данной величине показателя, который мы будем называть склонностью общества к потреблению, равновесный уровень занятости, т. е. тот уровень, при котором у предпринимателей в целом нет стремления ни расширять, ни сокращать занятость, будет зависеть от величины текущих инвестиций. В свою очередь величина текущих инвестиций зависит от того, что мы будем называть побуждением инвестировать, а побуждение инвестировать (мы покажем это) в свою очередь зависит от отношения между графиком предельной эффективности капитала и комплексом норм процента по займам с разными сроками погашения и разной степенью риска.

Следовательно, при данной склонности к потреблению и данных размерах новых инвестиций будет существовать только один уровень занятости, совместимый с равновесием, поскольку всякий другой уровень приведет к несовпадению совокупной цены предложения и совокупной цены спроса. Этот уровень не может быть *большим*, чем полная занятость, т. е. реальная заработная плата не может быть меньше, чем предельная тягость труда. Но, вообще говоря, нет основания ожидать, что он будет *равен* полной занятости. Эффективный спрос, сочетающийся с полной занятостью, — это специальный случай, реализующийся только при условии, если склонность к потреблению и стремление инвестировать находятся в определенном соотношении. То частное соотношение, которое отвечает предпосылкам классической школы, является в известном смысле оптимальным. Но оно может существовать лишь тогда, когда текущие инвестиции (случайно или преднамеренно) обусловливают спрос, как раз равный излишку совокупной цены предложения продукции по сравне-

нию с затратами общества на потребление в условиях полной занятости.

Итак, суть разработанной нами теории сводится к следующему:

1. При данном состоянии техники, объеме применяемых ресурсов и уровне издержек производства доход (как денежный, так и реальный) зависит от объема занятости N.
2. Соотношение между совокупным доходом и величиной ожидаемых расходов на потребление, обозначаемой D_1, будет зависеть от психологической характеристики общества, которую мы будем называть его *склонностью к потреблению*. Это значит, что потребление будет зависеть от уровня совокупного дохода и, следовательно, от уровня занятости, если только не произойдет изменений в склонности к потреблению.
3. Объем затрат труда N, на который предприниматели предъявляют спрос, зависит от ожидаемых расходов общества на потребление (D_1) и от ожидаемых расходов общества на новые инвестиции (D_2). $D = D_1 + D_2$ и есть то, что мы ранее определили как *эффективный спрос*.
4. Поскольку $D_1 + D_2 = D = f(N)$, где φ — функция совокупного предложения, а D_1 — как было показано выше, в п. 2, функция от N (обозначим ее через $x(N)$), зависящая от склонности к потреблению, то $\varphi(N) - x(N) = D_2$.
5. Следовательно, равновесный уровень занятости зависит: а) от функции совокупного предложения φ, б) от склонности к потреблению x и в) от объема инвестиций D_2. Это и есть суть общей теории занятости.
6. Каждой величине N соответствует определенная предельная производительность труда в отраслях промышленности, производящих товары, приобретенные на заработную плату. Это соотношение и определяет величину реальной заработной платы. Пункт 5 поэтому требует оговорки, что N не может превысить уровень, при котором реальная заработная плата снижается до равенства с предельной тягостью труда. Другими словами, не все изменения совместимы с нашей временной предпосылкой о постоянстве денежной заработной платы. Поэтому для полной формулировки нашей теории впоследствии необходимо отказаться от этой предпосылки.
7. Согласно классической доктрине, в соответствии с которой $D = \varphi(N)$ для *всех* значений N, уровень занятости является нейтрально равновесным для всех значений N, не

достигающих максимума. Тем самым фактически вводится предположение, что силы конкуренции между предпринимателями доведут объем занятости до максимальной величины. Только в этой точке, по классической теории, может существовать устойчивое равновесие.

8. *Когда растет занятость, D_1 будет увеличиваться,* но не в той же мере, что и D, так как с ростом дохода уровень потребления хотя и повышается, но не в той же степени. Именно в этом психологическом законе следует искать ключ для решения наших практических проблем. Ведь из него следует, что чем выше уровень занятости, тем значительнее будет разрыв между совокупной ценой предложения (Z) соответствующей продукции и суммой (D_1), которую предприниматели могут рассчитывать получить обратно в результате расходов потребителей. Поэтому при неизменной склонности к потреблению занятость не может расти, если одновременно D_2 не растет и не заполняет увеличивающийся разрыв между Z и D_1. Следовательно — если только не принять специальных предпосылок классической теории о существовании сил, которые каждый раз, как повышается занятость, приводят к увеличению D_2, причем в размерах, достаточных для заполнения увеличивающегося разрыва между Z и D, — экономическая система может пребывать в устойчивом равновесии с N меньшим, чем полная занятость; это равновесие соответствует точке пересечения функций совокупного спроса и совокупного предложения.

Итак, размер занятости не определяется предельной тягостью труда, измеряемой величиной реальной заработной платы, с той, однако, оговоркой, что объем предложения труда при данной реальной заработной плате соответствует *верхней границе* потенциально возможного уровня занятости. Склонность к потреблению и объем новых инвестиций совместно определяют объем занятости, который в свою очередь совершенно определенным образом связан с величиной реальной заработной платы. Если склонность к потреблению и объем новых инвестиций приводят к недостаточности эффективного спроса, тогда действительный уровень занятости будет меньше, чем потенциальное предложение труда при существующей реальной заработной плате, а реальная заработная плата, соответствующая состоянию равновесия, будет *больше*, чем предельная тягость труда при этом же состоянии равновесия.

Проведенный анализ дает нам ключ к объяснению парадокса бедности среди изобилия. Одна лишь недостаточность эффективного спроса может привести и часто приводит к прекращению роста занятости еще *до того*, как будет достигнут уровень полной занятости. Недостаточность эффективного спроса будет мешать росту производства, несмотря на то что предельный продукт труда все еще превышает величину предельной тягости труда при данном уровне занятости.

Более того, чем богаче общество, тем сильнее тенденция к увеличению разрыва между фактическим и потенциальным объемом производимой продукции, следовательно, тем более очевидны и возмутительны недостатки экономической системы. Дело в том, что бедное общество предпочитает потреблять значительно большую часть своей продукции, так что даже весьма скромный уровень инвестиций будет достаточным для обеспечения полной занятости, в то время как богатое общество должно отыскать значительно более широкие возможности для инвестирования с тем, чтобы склонность к сбережениям его более богатых представителей была совместима с занятостью его более бедных членов. Если в потенциально богатом обществе побуждение инвестировать слабо, тогда, несмотря на его потенциальное богатство, действие принципа эффективного спроса заставит это общество сокращать объем производимой продукции, пока оно, несмотря на свое потенциальное богатство, не станет настолько бедным, что значительно сократившийся излишек дохода над потреблением придет в соответствие с его слабым побуждением к инвестированию.

Более того, в богатом обществе слабее не только предельная склонность к потреблению. Ввиду большей величины ранее накопленного капитала перспективы дальнейших инвестиций здесь менее благоприятны (за исключением случаев, когда норма процента не снижается достаточно быстро). Мы подходим, следовательно, к теории процента и к выяснению причин, почему его норма не падает автоматически до нужного уровня. Эти вопросы будут рассмотрены в книге четвертой.

Таким образом, анализ склонности к потреблению, определение предельной эффективности капитала и теория процента — вот три главных пробела в нашем теперешнем знании, которые необходимо заполнить. Когда это будет сделано, мы увидим, что теория цен займет подчиненное место в нашей общей теории. Кроме того, мы убедимся, что деньги играют существенную роль

в теории процента, и попытаемся раскрыть особые свойства денег, отличающие их от прочих товаров.

Глава 17
Основные свойства процента и денег

VII

В своем «Трактате о деньгах» я дал определение того, что подразумевалось под единой нормой процента, которую я назвал *естественной нормой* процента, а именно нормы, которая в терминологии моего «трактата» поддерживала равенство между величиной сбережений (как она была там определена) и величиной инвестиций. Я полагал, что это было развитием и уточнением «естественной нормы процента» Викселя, которая в его понимании была нормой, поддерживающей устойчивость некоторого не очень ясно определенного им уровня цен.

Однако я упустил из виду тот факт, что в каждом обществе, согласно этому определению, имеется *разная* естественная норма процента для каждого предположительного уровня занятости. И точно так же для каждой нормы процента имеется уровень занятости, для которого эта норма процента является «естественной» нормой в том смысле, что система будет находиться в состоянии равновесия при этой норме процента и этом уровне занятости. Таким образом, было бы ошибкой говорить о существовании единственной нормы процента или полагать, что приведенное выше определение даст *единственное* значение нормы процента независимо от уровня занятости. Тогда я еще не понимал, что при определенных условиях система может находиться в состоянии равновесия при неполной занятости.

Теперь я больше не придерживаюсь того мнения, что идея «естественной» нормы процента, которая прежде казалась мне столь многообещающей, содержит что-нибудь очень полезное или важное для нашего анализа. Это просто та норма, которая будет сохранять статус-кво. И вообще не статус-кво как таковой интересует нас больше всего.

Если и существует такая единственная в своем роде и влиятельная норма процента, то это должна быть норма, которую мы могли бы назвать *нейтральной* нормой процента, а именно естественная норма в вышеуказанном смысле, которая совместима с *полной* занятостью при заданных других параметрах системы.

Впрочем, эту норму, возможно, лучше было бы называть *оптимальной* нормой процента.

Нейтральную норму процента можно более строго определить как такую норму процента, которая господствует в состоянии равновесия, когда выпуск и занятость таковы, что эластичность занятости в целом равна нулю.

Все вышеизложенное дает нам еще раз ответ на вопрос о том, что следовало бы неявно допустить, чтобы классическая теория процента приобрела смысл. Эта теория предполагает, что либо фактическая норма процента всегда равна нейтральной норме в том смысле, в котором она была только что определена, либо, напротив, фактическая норма процента всегда равна той норме, которая будет поддерживать занятость на некотором определенном постоянном уровне. Если традиционную теорию интерпретировать таким образом, то в ее практических выводах очень мало или нет допущений, против которых нам пришлось бы возражать. Классическая теория предполагает, что банки или естественные силы заставляют рыночную норму процента подчиниться одному или другому из указанных условий. И она исследует, какие законы будут управлять использованием и вознаграждением производительных ресурсов общества при таком допущении. Если придерживаться такого понимания, то объем выпуска будет зависеть только от предполагаемого постоянного уровня занятости в сочетании с наличными техническими средствами и технологией. И тогда мы благополучно устроимся в мире рикардианской экономики...

Глава 18

Новая формулировка общей теории занятости

Мы достигли теперь той стадии, когда можно собрать воедино нити нашей аргументации. Для начала может оказаться полезным выяснить, какие элементы в экономической системе мы обычно принимаем как данные, какие являются независимыми переменными нашей системы и какие — зависимыми переменными.

В качестве данных мы принимаем достигнутый уровень квалификации и количество имеющегося труда, существующее качество и количество наличного оборудования, применяемую технологию, степень конкуренции, вкусы и привычки потребителя, тягость труда различной интенсивности, роль контроля и орга-

низации, а также социальную структуру, включающую силы, которые, помимо наших переменных, о которых речь пойдет ниже, определяют распределение национального дохода. Это не означает, что мы считаем эти факторы неизменными, — просто в данном месте и в данной ситуации мы не рассматриваем или не принимаем во внимание влияния и последствия изменений этих факторов.

Независимыми переменными у нас являются прежде всего склонность к потреблению, график предельной эффективности капитала и норма процента, хотя, как мы видели, их можно более глубоко проанализировать.

К зависимым переменным мы относим прежде всего объемы занятости и национального дохода (или национального дивиденда), измеряемые в единицах заработной платы.

Факторы, которые мы приняли в качестве заданных, оказывают влияние на наши независимые переменные, но не определяют их полностью. Например, график предельной эффективности капитала зависит отчасти от имеющегося количества оборудования, которое является одним из заданных факторов, и отчасти от состояния долгосрочных предположений, которые не могут быть выведены из заданных факторов. Однако имеются некоторые другие элементы, которые настолько полно определяются заданными факторами, что мы можем рассматривать сами эти производные элементы тоже как заданные. Например, заданные факторы позволяют нам определить, какой уровень национального дохода, измеренного в единицах заработной платы, будет соответствовать любому данному уровню занятости. Таким образом, в рамках экономической структуры, которую мы принимаем как данную, национальный доход зависит от объема занятости, т. е. от количества усилий, посвящаемых текущему производству, в том смысле, что между ними имеется устойчивая связь. Кроме того, они позволяют нам вывести форму функций совокупного предложения, которые воплощают *физические* условия предложения для различных видов продуктов, т. е. объем занятости, которая будет в производстве, соответствующем любому данному уровню эффективного спроса, измеряемого в единицах заработной платы. Наконец, они дают нам функцию предложения труда (или усилий), и тем самым они говорят нам inter alia, в какой точке функция занятости для труда в целом перестанет быть эластичной.

Однако график предельной эффективности капитала зависит частично от заданных факторов и частично от ожидаемого дохода

от различных видов капитальных активов. Со своей стороны, норма процента зависит частично от состояния предпочтения ликвидности (т. е. функции ликвидности) и частично от количества денег, измеряемого в единицах заработной платы. Таким образом, мы можем иногда рассматривать наши полностью независимые переменные как состоящие из: 1) трех фундаментальных психологических факторов, а именно психологической склонности к потреблению, психологического восприятия ликвидности и психологического предположения о будущем доходе от капитальных активов; 2) единицы заработной платы, определяемой соглашениями о размерах заработной платы между нанимателями и нанимаемыми, и 3) количества денег, которое определяется действиями центрального банка. Таким образом, если мы возьмем в качестве заданных приведенные выше факторы, то эти переменные определяют национальный доход (или дивиденд) и размер занятости. Но эти последние в свою очередь могут быть подвергнуты дальнейшему разложению и не являются, так сказать, нашими конечными элементарными независимыми переменными.

Разделение определяющих факторов экономической системы на две группы — заданных факторов и независимых переменных, — разумеется, совершенно произвольно с любой абсолютной точки зрения. Разделение должно производиться целиком на основе опыта, так чтобы оно соответствовало, с одной стороны, факторам, изменения которых представляются такими медленными или столь малосущественными, что имеют слабое и сравнительно малозаметное краткосрочное влияние на наше quaesitum, и, с другой стороны, тем факторам, изменения которых на практике оказывают, как полагают, решающее влияние на наше quaesitum. Наша цель в данном случае состоит в том, чтобы выяснить, чем определяется в каждый данный момент национальный доход конкретной экономической системы и (что почти одно и то же) размер занятости в ней. В столь сложной области исследований, как экономическая теория, в которой мы не можем надеяться на очень точные обобщения, это будут факторы, изменения которых *главным образом* определяют наше quaesitum. Нашей конечной задачей является выбор тех переменных, которые могут находиться под сознательным контролем или управлением центральной власти в той реальной системе, в которой мы живем.

II

Попытаемся теперь подвести итоги нашей аргументации в предыдущих главах, располагая факторы в порядке, обратном тому, в котором мы их вводили.

Существует побуждение подталкивать величину новых инвестиций до такого уровня, при котором цена предложения капитального актива каждого вида достигает такого значения, что в сочетании с его перспективной выгодой она приводит предельную эффективность капитала в целом к приблизительному равенству с нормой процента. Это означает, что величина новых инвестиций совместно определяется физическими условиями предложения в отраслях, производящих капитальные блага, состоянием уверенности относительно ожидаемого дохода, психологической расположенностью к ликвидности и количеством денег (предпочтительно измеряемым в единицах заработной платы).

Но рост (или падение) уровня инвестиций должен будет повлечь за собой рост (или падение) уровня потребления, поскольку поведение публики, вообще говоря, таково, что она готова расширить (или сузить) разрыв между своим доходом и потреблением только в том случае, если ее доход возрастает (или уменьшается). Иными словами, изменения в размерах потребления в общем случае происходят *в том же направлении* (хотя и отстают по объему), что и изменения в уровне дохода. Связь между данным приростом сбережений и сопровождающим его приростом потребления задается предельной склонностью к потреблению. Определенное таким образом отношение между приростом инвестиций и соответствующим приростом совокупного дохода, измеряемыми в единицах заработной платы, задается мультипликатором инвестиций.

Наконец, если мы допускаем (в качестве первого приближения), что мультипликатор занятости равен мультипликатору инвестиций, то мы можем, применяя мультипликатор к приросту (или убыванию) величины инвестиций, вызванному указанными факторами, получить прирост занятости.

Прирост (или сокращение) занятости может, однако, сдвинуть вверх (или вниз) график предпочтения ликвидности. Существует три способа, посредством которых он будет способствовать повышению спроса на деньги: во-первых, постольку, поскольку ценность выпуска будет повышаться при увеличении занятости, даже если единица заработной платы и цены (в единицах заработной платы) не меняются; кроме того, сама единица заработной платы будет тяготеть к увеличению с улучшением за-

нятости и, наконец, рост выпуска будет сопровождаться ростом цен (в единицах заработной платы) из-за роста издержек в краткосрочном аспекте.

Таким образом, эти последствия будут оказывать влияние на состояние равновесия. Имеются также и другие последствия. Кроме того, среди указанных факторов нет ни одного, который не мог бы иногда меняться существенно и внезапно. Отсюда крайняя сложность действительного хода вещей. Тем не менее это, по-видимому, как раз те факторы, которые было бы полезно и удобно выделить. Если мы будем изучать какую-либо реальную проблему в соответствии с предложенной схемой, то мы убедимся, что она легче поддается решению. И наша практическая интуиция (способная охватить более широкий комплекс фактов, чем тот, с которым можно работать на основе общих принципов) получит для работы более удобоваримый материал.

Цит. по: Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег. Пер. с англ. М.: Прогресс, 1978. С. 78—85, 313—320.

Рой Ф. Харрод (род. в 1900 г.)

К ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ (1956)

Лекция третья

Основные теоремы динамики

...Наиболее трудной проблемой статического анализа является, вероятно, установление общего уровня выпуска продукции — проблема, которой занимался Кейнс. Относительные уровни выпуска по каждому виду продукции в отдельности были представлены раньше как проблемы, связанные с уже упомянутыми второстепенными трудностями. Для определения общего уровня выпуска продукции мы должны были опираться на равен-

ство между предельной полезностью дохода и предельной тягостью труда. Возможность продолжительной «вынужденной» безработицы должна справедливо восприниматься как обстоятельство, которое нарушает стройность этой теории.

Решение предпринимателя увеличить выпуск имеет двоякий эффект: оно меняет его относительное положение и меняет общий уровень производства. Если он представляет собой только одну единицу во всем хозяйственном целом, второй эффект может быть незначительным. Но разве он не может положить начало тенденции кумулятивного процесса расширения? Колебания урожая, будучи широко распространяющимся явлением, должны иметь более важные последствия в этом направлении, чем изменения, вызываемые деятельностью отдельного лица.

Я не стану, однако, задерживаться на рассмотрении возможностей, существующих в условиях статики, а перейду непосредственно к динамическим предположениям. Общий рост есть совокупный результат большого числа индивидуальных решений. В предыдущем изложении я пытался анализировать главные элементы роста и указать характер возможных линий поступательного движения. Это соответствует представлению о том, каковы должны быть положения равновесия в стационарном хозяйстве. О чем говорит анализ устойчивости этого равновесия? Если темп роста, обусловленный совокупными индивидуальными решениями, которые основывались на пробах и ошибках, окажется иным, чем темп роста, требуемый основными условиями, то найдутся ли силы, стремящиеся исправить этот темп и привести его в соответствие с линией роста, определяемой основными условиями?

Нельзя вместе с тем оставлять в стороне проблему промышленного цикла. Я опасаюсь, что подлинное понимание отношения между требованиями постоянного продвижения вперед и тем, что может дать рынок, очень тесно переплетается с проблемой промышленного цикла. Но эта проблема имеет различные аспекты, которые я предлагаю полностью оставить в стороне, в частности вопросы, связанные с лагами. Я хочу сосредоточить внимание на одном или двух аспектах, которые представляются мне тесно связанными с общей проблемой динамики.

Я попытаюсь продвинуться вперед, обратившись к методу анализа, предложенному мной в статье, которая была опубликована в «Экономик джорнэл» в марте 1939 г., в частности к предложенному там основному уравнению. В ожидании, пока появится какая-либо серьезная критика этого уравнения, я считаю, что

оно является мощным орудием для систематизации участвующих в нем факторов и заслуживает внимания. При этом я слегка, но только слегка, изменяю обозначения.

Это фундаментальное уравнение имеет две формы. В одной оно представляет собой трюизм, в другой оно устанавливает темп роста, который должен удовлетворить различные стороны. Ни одна из форм не находится в прямой связи с тем ростом, который становится возможным в силу постоянных изменений в основных условиях. Сначала рассмотрим вышеуказанный трюизм. Для этой цели я напишу это уравнение следующим образом:

$$GC = S.$$

G (grows — рост) означает прирост общего выпуска продукции за какой-либо единичный период, выраженный в виде доли всего выпуска.

Так, если линия устойчивого развития означает увеличение выпуска в размере 2% в год, G составит 1/50; если избранный за единицу период будет один месяц, G составит 1/600. C (capital — капитал) есть увеличение объема остатка всех видов благ к концу периода по сравнению с остатком на начало периода, деленное на прирост продукции за тот же период.

Это кажется несколько сложным понятием, но, как я надеюсь, из дальнейшего хода рассуждения станет ясно, что в действительности оно чрезвычайно просто.

Значение GC не зависит от периода, выбранного за единицу. Возьмем один стандартный единичный период и другой единичный период продолжительностью в n раз больше стандартной единицы. Числитель G, измеренный для второго из названных единичных периодов, будет в n^2 раз больше стандартного единичного периода, тогда как его знаменатель только в n раз больше знаменателя стандартного единичного периода (например, годовой доход в двенадцать раз больше месячного); поэтому величина G, измеренная для второго из названных периодов, будет в n раз больше его величины для стандартного единичного периода. Числитель C для второго единичного периода в n раз больше его числителя для стандартного единичного периода, тогда как знаменатель первого в n^2 раз больше знаменателя последнего. Таким образом, величина C для второго из названных периодов составляет $1/n$ часть этой величины для первого периода. Следовательно, величина GC не зависит от избранного за единицу периода.

S есть доля дохода, идущая на сбережение. Для дальнейшего рассуждения нет необходимости предполагать, что при изменении G величина S остается постоянной. Подробный анализ, данный в последней лекции, по-моему, убеждает, что нет более удобного способа выразить вероятную величину добровольного сбережения, чем представить ее в виде доли дохода. В целом это кажется наиболее удобным выражением для сбережения, если исходить из того, что должен иметь место непрерывный прогресс при постоянном проценте. Признано, однако, что в критические моменты сбережение как часть дохода может не оставаться постоянным.

Все, что требуется непосредственно для дальнейшей аргументации, сводится к тому, что всякие изменения S, то есть сбережения, выраженного в доле дохода, должно быть мало в сравнении с изменениями значения G. И это требование, очевидно, выполняется. Без какого-либо большого переворота в положении дел G может легко измениться с 2% до 6%. Это, безусловно, не может вызвать утроения сбережения. Крайним случаем сбережения является тот, при котором оно составляет не более 2% дохода, и всякий добавочный доход, возникающий в связи с увеличением G, который превращается в сбережение, может исключаться. Если сбережение больше 2%, то для того, чтобы оно как доля дохода увеличилось в той же пропорции, что и G, потребление должно было бы сократиться (при всех вероятных случаях в больших размерах) по мере увеличения дохода, а это тоже можно исключить.

В ответ на критику, утверждающую, что наше уравнение находится в слишком большой зависимости от принципа акселерации, мы можем включить величину, которую вам представляется истолковать в сколь угодно широком смысле.

Напишем уравнение:

$$GC = S - k,$$

где k представляет текущие прибавления к капиталу (величина которых должна быть выражена как доля текущего дохода). Размеры этих прибавлений, как представляется, не имеют какого-либо прямого отношения к текущим потребностям. Фактически k есть капиталовложение долгосрочного характера, капиталовложение, относительно которого никто не ожидает, что оно будет оправдано или не оправдано на протяжении достаточно короткого периода. С точки зрения длительной перспективы k должно исчезнуть, так как в конце концов весь вложенный капитал

должен окупиться той пользой, для получения которой он вложен. Но в рамках короткого периода может оказаться очень важно его выделить; в этих решениях величину k можно принимать сколь угодно большой. Единицы оборудования и т. д., входящие в состав k, должны быть опущены при вычислении C. Если k очень велико (как это бывает во время войны) и превышает S, то C становится отрицательным и тогда возникает состояние инфляции.

C является добавлением к капиталу, но оно не должно обязательно состоять целиком или хотя бы даже большею частью из капитальных благ. Оно включает прирост всех благ за взятый период (кроме тех благ, которые вошли в состав k). Это уравнение не содержит никаких явных ссылок на блага, находящиеся еще в процессе производства. Меняющийся уровень этого производства имеет, несомненно, важное значение; но я намеренно не выделяю этих благ, так как считаю, что наша задача — установить определенные основные истины, не зависящие от тех усложнений, которые должны быть учтены в анализе, преследующем цель создания более детализированной картины всего процесса. Я подчеркиваю, что верность этого уравнения вытекает с прямой необходимостью из самих определений вошедших в него членов. Это динамическое уравнение, поскольку оно содержит G, которое выражает темп увеличения. Оно отличается исключительной простотой. Я полагал бы, что уравнение могло бы служить мишенью для столь же частых нападений, как и знаменитый трюизм Фишера $MV = PT$. Я скажу лишь одно. Не старайтесь критиковать его, ссылаясь на существование альтернативных уравнений или формул, которые не содержат такого динамического члена, как G. Это не соответствовало бы правилам игры. Я полагаю, что совершил бы нечто действительно значительное, если бы я мог в ходе дискуссии и критики этой формулы приучить моих критиков мыслить в терминах динамики. В области современной экономической теории я не знаю какой-либо другой альтернативной формулировки динамического принципа, которая обладала бы такой же степенью общности. Мы должны иметь своей отправной точкой нечто обобщающее, хотя бы и не вполне совершенное. Мы никогда не продвинемся вперед, если будем оставаться в мире тривиальностей и мелочей. Бесполезно заниматься рафинированием понятий, если в их основе не лежат какие бы то ни было идеи.

Мы теперь пришли к той форме уравнения, которая выражает равновесие непрерывного поступательного движения. Я пишу его так:

$$G_w C_r = S.$$

Повторяя терминологию моей прежней статьи, я обозначаю через G гарантированный темп роста. Это не имеет ничего общего с тем темпом роста, который определяется основными условиями роста населения и т. д., рассмотренными раньше. Уравнение выражает состояние, при котором производители будут удовлетворены тем, что они делают...

...Теперь рассмотрим подробнее два написанных выше уравнения. Первое из них, как вы помните, есть трюистическое уравнение, удовлетворяемое независимо от того, имеет ли место поступательное движение или рецессия. Второе выражает следующий факт: если требуется, чтобы поступательное движение все время сохранялось, то величина C (добавление к фактически возрастающему капиталу) должна быть такой, какая требуется для этой цели. Этот капитал, как я уже сказал, охватывает и оборудование, и товарные запасы. Я в данный момент не касаюсь различия между предметами длительного и кратковременного пользования, или различия между предметами производственного и потребительского назначения. C состоит частью из предметов потребления, включая предметы кратковременного пользования. В развивающемся обществе товарная масса в трубопроводах, магазинах, торговых складах, в транспортировке, на складах для хранения запасов производственного назначения должна возрастать пропорционально обороту. Все эти материальные ценности являются частью капитала. Увеличение или уменьшение товарной массы в трубопроводах сверх требуемого уровня или ниже последнего может послужить таким же крупным фактором депрессии или стимулирования системы, как и нежелательный избыток или недостаток оборудования.

Беря эти два уравнения совместно, мы можем обнаружить в высшей степени простую связь, и я приглашаю разделить со мной то необычайное впечатление, которое она производит. Чем больше G, тем ниже C. Это едва ли может вызвать сомнение. Следовательно, если значение G превышает G_w, C будет иметь значение ниже C_r. От этого уйти нельзя. Если значение C ниже C_r, это означает, что в общем итоге предприниматели и торговцы, вместе взятые, найдут массу своих товаров в трубопроводах или количество оборудования недостаточными для поддержания существующего оборота. Повторяю: если значение G больше зна-

чения G_w, величина C должна быть ниже величины C_r, масса товаров, находящихся в трубопроводах, и (или) количество имеющегося оборудования будут недостаточны и заказы будут возрастать. Если величина G больше величины C_r, то есть если фактический рост превышает линию роста, совместимую с устойчивым развитием, заказы возрастут. И, разумеется, наоборот. Это производит на меня впечатление неустойчивости развивающейся системы. Вокруг линии развития, которая, если придерживаться ее, только одна дает удовлетворение, работают центробежные силы, заставляя систему все дальше и упорнее отклоняться от требуемой линии развития.

G есть величина, определяемая время от времени опытным путем и посредством проб и ошибок, совершаемых великим множеством людей. Было бы большой удачей, если бы в результате их коллективных оценок им удавалось точно достигать величины G_w. Но если им это не удается, то собственный опыт будет способствовать все большему удалению их от этой цели. Этот вид неустойчивости не имеет ничего общего с тем эффектом, который порождается лагами, и обращает на себя внимание как более глубокое явление. Это заключение могло бы быть опровергнуто только принятием такого предположения, что вариации значений G должны вызывать равновеликие вариации значения S. Но это явно неприемлемо по уже установленным причинам. Нельзя представить себе, например, что сбережение как доля дохода должно увеличиться в 4 раза вследствие того, что прирост дохода изменился с 1% до 4%. Единственный случай, когда нечто подобное могло произойти, имел бы место, если бы величина k была почти такой же, как величина S, то есть когда почти все сбережения поглощались бы капиталовложениями, не стоящими ни в какой связи с потребностями текущего спроса.

Таким образом, мы имеем 2 предположения:

1) существует такая линия развития, придерживаясь которой производители останутся удовлетворенными результатами своей деятельности. Нетрудно произвести небольшое уточнение: возможно, что значение C_r следовало бы взять несколько ниже требуемого размера капитала, то есть ниже настолько, насколько необходимо, чтобы побудить производителей двигаться вперед по линии развития. Если бы C_r точно равнялось требованиям, производители попали бы в стационарное положение.
2) Если совокупный результат проб и ошибок многомиллионных производителей дает для G значение, отличное от G_w, то не только не возникает никакой тенденции

приспособить размер производства к G_w, но, наоборот, возникает обратная тенденция ко все большему удалению производства от этой величины либо в сторону повышения, либо в сторону понижения.

Теперь желательно поставить эти два уравнения в связь с тем устойчивым темпом развития, который определяется основными условиями и уже был весьма подробно рассмотрен. Мы можем представить эту связь в форме следующего уравнения:

$$G_n C_r = или \neq S.$$

G_n (индекс «*n*» от слова natural — естественный) является тем темпом продвижения, который допускается ростом населения и техническими усовершенствованиями. Он не находится в прямой связи с G_w.

G_n представляет линию выпуска продукции, в каждой точке которой производители во всех отраслях будут считать себя удовлетворенными достигнутым балансом между работой и досугом. Она исключает возможность существования «вынужденной» безработицы. G_w есть линия предпринимательского равновесия. Это — линия развития, при реализации которой получатели прибыли будут удовлетворены тем, что они поступали правильно. В кейнсианском понимании здесь предполагается возможность роста «вынужденной» безработицы. Таким образом, узел затягивается еще туже. Нам приходится теперь рассматривать не только расхождения между G и G_w, но и расхождения между G_w и G_n.

Прежде всего следует отметить, что G_n ставит предел максимальному среднему значению величины G за продолжительный период. После рецессии G может достигнуть и более высокого значения, чем G_n для значительного периода. Но невозможно удерживать в течение неопределенно долгого периода более высокий темп роста, чем это допускают увеличение населения и технические усовершенствования (и то и другое выражено в G_n).

Во-вторых, отношение G_n и G_w явно имеет решающее значение для определения того, будет ли на протяжении ряда лет преобладать оживление или депрессия в хозяйственной жизни. Здесь содержится парадокс. Всякий раз, когда G превышает G_w, возникает тенденция к развитию бума, и наоборот. Теперь, если G_n превышает G_w, нет причины к тому, чтобы G не могло превышать G_w в течение большей части времени. Нет, следовательно, причины, которая препятствовала бы хозяйству воспользоваться повторяющейся тенденцией к порождению обстановки бума. Но если G_w превышает G_n, то G должно большею частью лежать ниже G_w, поскольку средняя величина G за период не может превысить

значения G_n. Следовательно, при таких обстоятельствах надо ожидать преимущественно депрессивного состояния хозяйства. Это парадоксально, ибо на первый взгляд кое-кто может счесть за благоприятный факт, когда линия удовлетворения предпринимательских интересов побуждает подталкивать хозяйство постоянно в сторону повышения такими темпами, которые превышают темпы, допустимые с точки зрения основных условий. Не способствовало ли бы это поддержанию экономики в постоянно жизнедеятельном состоянии и тенденции к постоянной полной занятости? Анализ обнаруживает, что в этом случае произойдет обратное. Преобладающее влияние в деле создания бума или кризиса принадлежит не величине G_w, как таковой, а отклонениям от нее. Если значение G_w слишком велико (больше значения G_n), преобладающая тенденция будет такова, что отклонения будут направлены вниз. От этого никуда не денешься. Я думаю, что этот парадокс очень близко касается центрального пункта противоречий между кейнсианской и классической экономической теорией. Сбережение добродетельно и полезно, пока G_w ниже, чем G_n. Но если превышение G_w над G оказывается разрушительным, то нельзя считать хорошим и такое положение, при котором G_w окажется слишком низким по сравнению с G_n. Хотя мы имеем в этом случае избыток бумов и часто повторяющуюся тенденцию к достижению полной занятости, однако эта высокая занятость будет иметь инфляционный и поэтому нездоровый характер. В этих условиях сбережение является добродетелью, поскольку повышение G_w дает нам возможность иметь хорошую занятость без инфляции. Но как только G_w начинает превышать G_n, сбережение становится силой, толкающей экономику в сторону депрессии.

Я далек от намерения дать законченную теорию промышленного цикла. Лаги, психологические, денежные и другие факторы безусловно играют здесь свою роль. Я утверждаю лишь, что ни одна теория не может быть законченной, если она игнорирует основные причины неустойчивости, выраженные в представленных уравнениях.

Цит. по: Харрод Р. Ф. К теории экономической динамики / Пер с англ.; Под ред. Ю. Я. Ольсевича. М.: Изд-во иностранной литературы, 1959. С. 116—121, 125—129.

Дж. К. Гэлбрейт (род. в 1908 г.)

НОВОЕ ИНДУСТРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО (1967)

Глава V

Капитал и власть

1

Ни одна проблема не подвергалась экономистами более тщательному исследованию, чем проблема соотношения между тем, что издавна принято называть факторами производства, — землей, трудом, капиталом и предпринимательским талантом, который соединяет эти факторы воедино и направляет их использование. Вплоть до недавнего времени проблема эффективности производства, то есть получения максимального результата при наличных производственных ресурсах, рассматривалась почти исключительно как проблема достижения наилучшей комбинации этих элементов. Разъяснение с помощью разного рода диаграмм таинственных проблем, заключенных в комбинации этих факторов, остается одним из элементарных педагогических приемов в экономической науке.

В такой же мере экономистов интересовал вопрос о том, каким образом определяются цены на факторы производства, то есть рента, заработная плата, процент и прибыль. Действительно, в соответствии с классической традицией считалось, что этот вопрос имеет два аспекта: проблему стоимости, связанную с определением цен товаров, и проблему распределения полученного дохода между земельными собственниками, рабочими, капиталистами и предпринимателями.

Один аспект взаимоотношений между факторами производства остался, однако, менее изученным: почему власть оказывается связанной с одними факторами, а не с другими? Почему собственность на землю обеспечивала в свое время полную власть над господствующей формой производственного предприятия и вместе с этим в обществе в целом? Почему при других обстоятельствах было признано, что власть и над предприятием и в обществе в целом должна принадлежать собственнику капитала? При каких обстоятельствах власть могла бы перейти к труду?

Это весьма загадочный пробел. Какой бы формой организованной деятельности мы ни интересовались, будь то цер-

ковь, полицейский участок, правительственное учреждение, комиссия конгресса или увеселительное заведение, мы прежде всего стремимся узнать, кто возглавляет соответствующую организацию. Затем мы интересуемся соответствующими качествами или полномочиями, подтверждающими это командное положение. Исследование организации почти всегда заставляет искать ответ на вопросы о том, кто ее возглавляет и как он добился этого положения.

2

Одна из причин того, почему этот вопрос не привлек к себе должного внимания, заключается в следующем: в течение длительного времени авторы формальных экономических исследований считали, что те, кто связан с экономической деятельностью, не располагают сколько-нибудь значительной властью. В соответствии с классической традицией в экономической науке, представленной в работах Адама Смита, Давида Рикардо, Дж. Ст. Милля и Альфреда Маршалла, — традицией, укреплявшейся по мере того, как теоретические концепции получали более четкое определение, считалось, что частное предприятие (подобно молочной ферме в штате Висконсин в наши дни) невелико в сравнении с рынком, на котором оно действовало. Цена, по которой оно продавало, носила безличный характер и устанавливалась в ходе конкуренции самим рынком. Такими же были и цены на продукцию поставщиков. Заработная плата также устанавливалась рынком, равно как и уровень процента по заемным средствам. Прибыли сами снижались до конкурентного уровня. Предполагалось, что техника остается без изменений. В этих условиях идеальный объем продукции фирмы устанавливался под воздействием внешних факторов, в соответствии с тем соотношением издержек производства и рыночных цен, которое складывалось при различных величинах выпускаемой продукции. Если руководитель фирмы не в силах повлиять на уровень цен, издержек производства, заработной платы или процента и если даже самый лучший объем продукции его фирмы определяется внешними факторами, а прибыли подвержены эффекту выравнивания в результате конкуренции, то можно с полным основанием пренебречь вопросом о власти этого человека. У него ее нет. Даже в XX в. экономисты еще долгое время жили в подобном мире небольших конкурирующих фирм. Связанное с этим пренебрежение к проблеме власти было и объяснимым и неизбеж-

ным. Между тем другие традиции экономической мысли в большей мере учитывали этот момент.

Прежде всего это относится к Марксу. В середине прошлого столетия он сделал вопрос о власти предметом экономической науки, и сделал это с такою страстностью, с которой многие не могут смириться по сию пору. Он отверг представление о капитализме как системе конкурирующих между собой и потому пассивных частных фирм, считая такое представление вульгарной апологетикой. В производстве господствуют те, кто контролирует и поставляет капитал. Власть владельцев капитала на предприятии безгранична. Цены и заработная плата устанавливаются в соответствии с их коллективными интересами. Владельцы капитала господствуют в обществе и определяют его моральный облик. Они контролируют также государство, которое превращается в исполнительный комитет, подчиненный воле и интересам капиталистического класса. Не может быть речи о том, что власть связана с каким-либо другим фактором производства. На данной стадии исторического развития она совершенно явно и полностью принадлежит капиталу.

Представители классической традиции экономической мысли в конце концов пришли к согласию с Марксом. Концепция конкурентного рынка отступила на задний план; сегодня ее можно найти в экономических учебниках только в порядке иллюстрации исключительного случая. Считается общепринятым, что частное предприятие обладает контролем над ценами и объемом продукции, то есть властью, которая вытекает из ее положения как единственного продавца (или монополии), из наличия нескольких продавцов (или олигополии), или же связано с какой-либо специфической особенностью продукции данного предприятия или оказываемых им услуг, особенностью, обеспечивающей ему надежную защиту от конкуренции. Только профессиональные защитники системы свободного предпринимательства, занимающиеся этим скудно оплачиваемым ремеслом, продолжают доказывать, что законы конкуренции действуют, хотя именно с этой точки зрения их клиенты наиболее уязвимы. Ныне считается общепризнанным, что «рыночная власть, которой благодаря своим крупным (как в абсолютном, так и в относительном смысле) масштабам располагает гигантская корпорация, служит основой не только экономической власти, но также значительной политической и социальной власти...».

Принимается, далее, и сопутствующий вывод, сделанный Марксом. Такая власть, в той мере, в какой она может быть дос-

тигнута, по праву и неизбежно принадлежит капиталу. Осуществление власти является прерогативой собственников капитала. Столь же закономерно оказываются отодвинутыми на задний план требования других факторов производства. Все экономисты, признавая, что власть принадлежит капиталу в порядке вещей, являются в этом смысле марксистами.

Однако вне этих рамок проблема власти все еще не обсуждается достаточно широко. Собственники капитала устанавливают цены и заработную плату, определяют капиталовложения, объявляют дивиденды и принимают решение об объеме производства в тех пределах, которые оставляет для подобных решений рынок. Считается, что влияние частных предпринимателей на государство не носит регулярного характера и является незаконным и что в той мере, в какой это влияние все же оказывается, оно диктуется интересами собственников предприятий или же отвечает этим интересам. Альтернативы использования власти капиталом серьезно не рассматриваются.

В течение трех последних десятилетий накапливалось все больше доказательств того, что власть в современной крупной корпорации постепенно переходит от собственников капитала к управляющим. Власть рядовых держателей акций, как уже отмечалось, все более ослабевала. На собраниях акционеров, представляющих собой бессодержательную церемонию обмена банальностями и не относящимися к делу замечаниями, присутствуют лишь владельцы незначительной части акционерного капитала, а голосами остальных акционеров распоряжаются по доверенности директора компании, избираемые теми же управляющими. Именно управляющие компании, хотя их доля в капитале предприятия, как правило, очень невелика, прочно держат в своих руках контроль над предприятием. Все явно свидетельствует о том, что власть принадлежит именно им. Однако тот факт, что собственники капитала неуклонно и во все большей степени лишались власти, получил признание не сразу и с большим трудом. Некоторые авторы еще долго пытались поддерживать миф о власти рядовых акционеров, подобно тому как во внешнеполитических делах надеются на то, что заклинаниями можно спасти то, что отвергает сама действительность. Другие, включая всех марксистов, доказывают, что изменение носило поверхностный характер, что капитал сохраняет более глубокий и более действенный контроль. Только наивные люди реагируют, мол, на очевидные вещи. Некоторые признали сам факт изменения, но уклонились от оценки его значимости. Были,

наконец, и такие, кто усмотрел в этом потенциальную угрозу узурпации власти, законно принадлежащей капиталу, чему следовало бы воспрепятствовать, насколько это возможно. И лишь относительно очень немногие поставили под сомнение правомерность претензий капитала на управление предприятием или же высказывались в том духе, что процесс перехода власти необратим.

3

И все же, если рассматривать вопрос в долгосрочном плане, имело место радикальное перераспределение власти над производственным предприятием — а отсюда и в обществе в целом — между факторами производства. Господствующие позиции капитала — дело относительно недавнего прошлого; еще пару столетий назад ни один здравомыслящий человек не усомнился бы в том, что власть решающим образом связана с землей. Все, что давала собственность на землю — соответствующая степень богатства, уважение, военный статус и право своевольно распоряжаться жизнью рядового человека,— все это обеспечивало их обладателю руководящую роль в обществе и власть в государстве. Эти привилегии, связанные с владением землей, во многом и даже в решающей мере определили также направление исторического развития. Именно эти обстоятельства в течение XII—XIII вв., то есть примерно за двести лет до открытия Америки, сыграли немалую роль в развертывании нескольких военных кампаний на востоке, известных под названием крестовых походов. Призывы к оказанию помощи Византии, осажденной язычниками, и к освобождению Иерусалима, захваченного ими, подогрели, конечно, пыл крестоносцев. Но дело было не только в этом. Отношения между восточным и западным христианством отличались глубоким взаимным недоверием. Иерусалим находился под властью мусульман в течение 450 лет, и его освобождение никто не считал прежде вопросом безотлагательной срочности. Младшие сыны франкского дворянства, подобно голодным крестьянам, шедшим за Петром-отшельником, жаждали получить землю. Под одеждой крестоносцев бились сердца, остро чувствовавшие ценность недвижимой собственности. На пути к святому городу Болдуин, младший брат Годфри Буйонского, был поставлен перед нелегким выбором: продолжать ли поход вместе с освободительной армией или же прибрать к рукам соблазнительный уголок у Эдессы. Он без колебаний выбрал последнее и только после смерти своего брата оставил свой лен, чтобы стать первым ко-

ролем Иерусалима. В течение трех с половиной столетий после открытия Америки росло понимание стратегической роли земельной собственности, а с ним возрастало значение земли как фактора исторического развития. Американский континент был заселен, равно как были заселены степи и пригодные для жилья районы восточного полушария. И опять-таки религия шла рука об руку с земельными приобретениями, несколько маскируя подлинную роль последних. Испанцы считали, что они выполняют миссию, ниспосланную им богом, по спасению душ индейцев; пуритане думали, что они должны прежде всего найти надлежащий приют для своих собственных душ. Католики и роялисты считали, что господь благосклонно относится к их крупным земельным приобретениям, поскольку это давало возможность установить духовную опеку над индейцами, а когда индейцев больше не осталось — над африканцами. Для пуритан и протестантов духовное достоинство было неотделимо от собственного земельного участка и семейной фермы. Но все это были частности. В Новом Свете, равно как и в Старом, считалось, что власть по праву принадлежит тем, кто владеет землей. Демократия в ее современном смысле начала свое существование как система, которая дала избирательные права тем, кто доказал, что он чего-то стоит, приобретением земельной собственности, — и никому другому.

Исключительные привилегии, связанные с обладанием землей, и стимулы к ее приобретению имели глубокие экономические корни. Вплоть до сравнительно недавнего времени сельскохозяйственное производство, то есть производство продовольствия и сырья для текстильной промышленности, составляло значительную долю всего производства, и в наши дни в таких экономически бедных странах, как современная Индия, на сельское хозяйство приходится от 70 до 80% всего объема продукции. Собственность на землю или контроль над землей обеспечивали, таким образом, прочные позиции в решающей отрасли экономической деятельности; быть безземельным означало быть отброшенным на задний план.

Между тем другие факторы производства выполняли значительно менее важную роль. Технология сельскохозяйственного производства оставалась неизменной и несложной; соответственно, если оставить в стороне вопрос об использовании рабов, она открывала очень ограниченные возможности для применения капитала, а рабы в подавляющем большинстве случаев могли быть использованы лишь в сочетании с землей. Несельскохозяйственные предприятия имели второстепенное значение и также

предъявляли незначительный спрос на капитал, тем более ограниченный, что и здесь технология была примитивной и неизменной. Таким образом, еще два столетия тому назад скудному предложению капитала соответствовали столь же ограниченные возможности его использования. (Этому обстоятельству в литературе не придается должного значения.) Если кто-либо имел землю в Англии или Западной Европе, он мог найти небольшую сумму капитала, необходимую для ее обработки. Но обладание этим капиталом не давало никакой гарантии, что его собственник мог приобрести землю.

Не составляло также труда найти рабочую силу. Прочно сложившееся в этой области положение заключалось в том, что рабочая сила всегда была в огромном избытке. Давид Рикардо, оценивая ситуацию того времени, в 1817 г. мог еще утверждать: «Можно быть уверенным как ни в чем другом, что предложение работников всегда будет в конечном счете находиться в соответствии с тем объемом средств, которые имеются для их поддержания». Иначе говоря, это означало, что всегда можно было рассчитывать на неограниченное предложение рабочей силы при уровне заработной платы, в лучшем случае обеспечивающей средства существования. Значительная часть рабочей силы могла быть использована таким образом, что вклад дополнительно принятого рабочего мог быть примерно равным объему средств, необходимых для его существования. Если он не выдерживал этой напряженной борьбы с нищетой, его легко можно было заменить. Если человек мало чем отличается от своего конкурента и его легко можно заменить, то его власть ничтожна, а позиции в торге слабы.

Никто, однако, не сомневался в то время в преимуществах, связанных с приобретением одного акра, сотни акров или тысячи акров плодородной земли. Для всех были очевидны тяжелые последствия потери подобных богатств. Это означает, что обладание землей имело решающее значение, и даже мыслители, чьи идеи возвестили наступление эры промышленного переворота, не могли достаточно ясно представить себе общество, в котором положение было бы иным: хотя Адам Смит и полемизировал по большинству вопросов со своими предшественниками — французскими физиократами, считавшими землю основным источником всякого богатства, он приписывал земле особую щедрость, причем эти щедроты в качестве особого благоволения возвращали владельцам земли. Сорок лет спустя, по окончании наполеоновских войн, Рикардо и Мальтус придали земельной собствен-

ности еще более важное значение. Поскольку население, как они считали, будет возрастать в соответствии с биологическими законами, потребность в продовольствии будет возрастать значительно более быстрыми темпами, чем его производство. Вследствие этого относительная цена продовольствия и доля дохода, поступающего земельным собственникам, будет неудержимо и неуклонно возрастать. Решающим фактором считалась ограниченность земельных ресурсов. «Труд природы оплачивается не потому, что она производит много, а потому, что она производит мало. По мере ее оскудения она требует все более высокую плату за свою работу. Там, где она становится благосклонно щедрой, она всегда работает бесплатно». Не удивительно, что люди, владевшие этим ресурсом, занимали господствующие позиции в сельском хозяйстве как решающей отрасли экономики и пользовались уважением и властью в обществе.

4

Рикардо писал свои труды в тот период истории, когда земля стала утрачивать значение. Частично это объяснялось тем, что ограниченность земельных ресурсов, которой он придавал такое значение, обусловила энергичные поиски новых земель. В обеих частях Американского континента, в Южной Африке и Австралии были обнаружены огромные неиспользуемые и чрезвычайно удобные для использования земельные массивы. Для того чтобы приобрести новую землю или возместить потерю земли, достаточно было продвинуться на эти рубежи. Главной потребностью стала теперь потребность в капитале, необходимом для того, чтобы оплатить семена, домашний скот и инвентарь и иметь возможность дожить до первого урожая. И поскольку любой проходимец мог при удачном стечении обстоятельств приобрести больше земли в Новом Свете, чем принадлежало самому знатному аристократу в Старом Свете, земля перестала быть гарантией положения в обществе.

Между тем в результате совершенствования техники и расширения знаний в области металлургии и обработки металлов необычайно возросли возможности применения капитала. Более активное использование капитала, связанное с более совершенной техникой, привело к увеличению объема производства, а это в свою очередь обусловило более высокий уровень дохода и сбережений. Следует подчеркнуть, что в прошлом столетии спрос на капитал возрастал быстрее, чем его предложение. В новых странах, включая США, капитала обычно не хватало и его стоимость

была высока. В Англии же на протяжении большей части столетия норма прибыли оставалась низкой, и англичане испытывали острую необходимость изыскивать возможности более прибыльного использования сбережений в дальних странах. Но там все большая доля национального продукта приходилась на уголь, чугун и сталь, железные дороги, локомотивы, суда, текстильное оборудование, здания и мосты. Для их производства нужен был в первую очередь капитал. На сельское хозяйство, которое особенно сильно зависело от земли, приходилась все меньшая доля совокупного продукта. Тот, кто обладал капиталом или контролировал капитал, мог в этих условиях распоряжаться необходимой рабочей силой и землей. Контроль над рабочей силой или над землей отнюдь не обеспечивал соответствующей возможности распоряжаться капиталом.

Таким образом, власть над предприятием перешла к капиталу, а вместе с ней капитал приобрел престиж в обществе и власть в государстве. В начале XIX в. в английском парламенте по-прежнему задавали тон крупные землевладельцы. На протяжении столетия они постепенно уступали давлению со стороны промышленников, снижая цены на продовольствие; вместе с этим снижались уровень заработной платы фабричных рабочих и земельная рента. К концу столетия центральной фигурой в английской политике стал бирмингемский промышленник Джозеф Чемберлен. В начале XIX в. в правительстве США задавали тон землевладельцы и рабовладельцы из Виргинии; к концу столетия власть со всеобщего согласия перешла к предпринимателям или, в зависимости от взгляда на вещи, преступникам, награбившим крупные состояния. Сенат стал клубом богатых бизнесменов.

Эта перемена, имеющая для нашего последующего анализа большое значение, не воспринималась как нечто естественное. Джордж Вашингтон, Томас Джефферсон и Джеймс Мэдисон, казалось, значительно больше подходят для осуществления государственной власти, чем Коллис П. Хантингтон, Дж. П. Морган или Эндрю Меллон. Они пользовались репутацией людей, обладающих способностью действовать независимо от своих собственных интересов, чего нельзя было сказать о капиталистах. А действия, отвечавшие их собственным интересам, например защита рабства, считались более приличествующими джентльменам, более разумными и законными, чем действия капиталистов, продиктованные интересами последних. Такой противоречивый подход и поныне характерен для общественного мнения и по-

пулярной исторической литературы. Можно сформулировать следующее правило: чем дольше осуществляет власть та или иная группа, тем легче и естественней она воспринимается, и напротив, чем меньше срок, прошедший со времени установления власти, тем более противоестественной и даже опасной она кажется.

5

Теперь должно быть ясно, что обеспечивает власть тому или иному фактору производства или тем, кто обладает им или контролирует его. Власть переходит к тому фактору производства, который наименее доступен и который труднее всего заменить. Говоря более специальным языком, она принадлежит тому фактору, предложение которого отличается наибольшей неэластичностью в пределе (at the margin). Эта неэластичность может быть результатом либо нехватки в силу естественных причин, либо эффективного контроля над предложением, осуществляемого в той или иной форме людьми, либо того и другого.

В свое время человек, владевший землей, мог легко приобрести рабочую силу и капитал (в тех ограниченных количествах, которые тогда требовались). Но обладание рабочей силой и капиталом отнюдь не гарантировало приобретения земли. Следствие и причина здесь постоянно менялись местами. Поскольку земля обеспечивала доступ к экономической, равно как и к более широкой, власти, предпринимались специальные меры (например, законы майората) для того, чтобы землей владела только привилегированная или дворянская каста. А это, в свою очередь, ограничивало возможности приобретения земли и еще более укрепляло экономическую власть и общественное положение, которые вытекали из владения землей.

В эпоху капитала землю в тех небольших количествах, которые требовались для промышленного предприятия, можно было легко приобрести; все легче становилось ее приобретение для нужд сельского хозяйства. Рабочая сила по-прежнему имелась в избытке. Отныне обладание землей и рабочей силой не обеспечивало возможности распоряжаться капиталом; однако при наличии капитала землю и рабочую силу можно было легко приобрести. Капитал давал теперь власть на предприятии и — как следствие этого — в обществе.

Если случится так, что капитала будет достаточно или образуется избыток и его можно будет легко увеличить или заменить другим фактором, то власть, которую он дает на предприятии и в обществе, будет, по-видимому, поколеблена. Это произойдет с

тем большей вероятностью, если одновременно какой-либо иной фактор производства окажется все менее доступным или все более труднозаменимым.

6

В предыдущей главе было показано, что в индустриальной системе широкое использование капитала сопровождается, по крайней мере в мирное время, еще более обильным его предложением. Тенденция к превышению сбережений над капиталовложениями и необходимость компенсирующих мероприятий со стороны государства представляют собой неотъемлемые и общепризнанные черты кейнсианской экономики. Как было сказано, промышленное предприятие само снабжает себя капиталом, что является составной частью планирования. Это гарантирует высокую надежность в получении капитала, что и представляет собой подлинную цель планирования.

В то же время в связи с требованиями, диктуемыми техникой и планированием, резко возросла потребность промышленного предприятия в специализированных знаниях и соответствующей форме организации этих знаний. Индустриальная система вынуждена полагаться в основном на внешние источники этих знаний. В отличие от капитала фирма не может сама себя обеспечить этими знаниями. Кроме того, эффективность этих знаний может быть достигнута только при эффективной форме их организации. Если иметь в виду нормально функционирующую предпринимательскую организацию, она, как правило, располагает теперь достаточным капиталом. Но обладание капиталом само по себе не дает ныне никакой гарантии того, что необходимые специальные знания могут быть получены и должным образом организованы. Опыт прошлого дает основания предполагать, что источник власти в промышленном предприятии переместится еще раз — на этот раз от капитала к организованным знаниям. И можно предполагать, что это найдет отражение в перераспределении власти в обществе.

По сути дела, это уже произошло. Источник власти перемещается ныне от одного фактора производства к другому, точно так же как два столетия назад он начал перемещаться в развитых странах от земли к капиталу. Этот процесс происходил в течение последних пятидесяти лет и продолжается в настоящее время. В подтверждение этого можно привести десяток самых очевидных доказательств: утрата власти в современной корпорации акционерами; неуязвимые позиции успешно действующей администст-

рации корпорации; ослабление притягательной силы банкира в обществе; то, как странно звучит мысль, будто Соединенными Штатами Америки правит Уолл-стрит; все более настойчивые поиски специалистов, способных работать в промышленности; наконец, тот престиж, которым пользуются образование и педагоги.

Этот переход власти оказался замаскированным, поскольку позиции капитала, как это в свое время было и с землей, кажутся непоколебимыми. Мысль о том, что власть может принадлежать не капиталу, а кому-либо еще, кажется неправдоподобной, а те, кто высказывает ее, считаются людьми, занятыми несерьезным оригинальничанием. Он оказался замаскированным еще и потому, что власть не перешла к какому-либо из признанных факторов производства, как они изображаются в обычной педагогической литературе по экономике. Она не перешла к труду. Рабочий класс завоевал ограниченный контроль над заработной платой и условиями труда, но не приобрел никакой власти над предприятием. К тому же на рынке труда продолжает действовать тенденция к избытку рабочей силы. Если чрезмерно избыточные сбережения не находят применения, первым следствием этого оказывается безработица, а если сбережения находят применение, это ведет к замене машиной неквалифицированного труда и труда средней квалификации. Таким образом, от избытка капитала страдают наряду с капиталистом неквалифицированные рабочие и рабочие средней квалификации.

Не перешла власть и к классическому предпринимателю — лицу, которое использовало некогда свою возможность распоряжаться капиталом для того, чтобы соединить его с другими факторами производства. В индустриальной системе это исчезающая фигура. Помимо возможности распоряжаться капиталом, его отличительными качествами были воображение, способность принимать ответственные решения и готовность рисковать деньгами, и нередко собственными. Ни одно из этих качеств не имеет существенного значения для организации знаний или эффективной конкуренции с ними.

В действительности власть перешла к новому фактору производства, как его с полным основанием могли бы назвать те, кто ищет во всем нечто новое.

Это совокупность людей, обладающих разнообразными техническими знаниями, опытом и способностями, в которых нуждается современная промышленная технология и планирование. Она охватывает многочисленный круг лиц — от руководителей современного промышленного предприятия почти до основной

массы рабочей силы — и включает в себя тех, кто обладает необходимыми способностями и знаниями. От эффективности именно этой организации, как в неявной форме признается в большинстве теорий предпринимательства, зависит теперь успех современного частного предприятия. Если бы эта организация распалась или исчезла каким-либо иным образом, нет никакой уверенности в том, что ее вновь можно было бы создать, а попытки расширить ее для выполнения новых задач представляют собой дорогостоящее и порою малоперспективное занятие. Мы вновь сталкиваемся здесь с проблемой неопределенно высокой цены предложения в пределе и связанной с этим проблемой власти. Теперь мы попытаемся несколько более тщательно проанализировать, что представляет собой этот новый источник власти на предприятии и в обществе.

Цит. по: Дж. Гэлбрейт. Новое индустриальное общество / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1969. С. 84—99.

Морис Алле (род. в 1911 г.)

ВЕДУЩИЕ НАПРАВЛЕНИЯ МОИХ ИССЛЕДОВАНИЙ. НОБЕЛЕВСКАЯ ЛЕКЦИЯ (1988)

2. Вклад в экономическую науку

Мой вклад в фундаментальный экономический анализ затрагивает главным образом четыре области, каждая из которых связана с поиском наибольшей эффективности экономики и соответствующим анализом распределения доходов. Я не прекращал работать над ними начиная с 1941 года. Это следующие области:

- теория общего экономического равновесия, максимальной эффективности и основ экономического расчета;

- теория межвременных процессов и максимальной эффективности капитала; теория выбора в условиях риска и разработка критериев принятия рациональных экономических решений;
- теория денег, кредита и динамики денежного обращения;
- теория вероятностей, анализ временных рядов и их экзогенных переменных.

Думаю, что во всех областях я сумел освободиться от общепринятых взглядов, найти оригинальные пути и выявить новые перспективы.

Позволю себе ограничиться весьма кратким комментарием тех работ, которые — по смыслу завещания Альфреда Нобеля — представляют собой или крупный вклад в фундаментальную экономическую науку, или даже, если можно так сказать, подлинные открытия.

Теория общего экономического равновесия, максимальной эффективности и основ экономического расчета

Мои работы по общему экономическому равновесию, максимальной эффективности и основам экономического расчета прошли две последовательные стадии: с 1941 по 1966 год и с 1967 года по настоящее время.

Работа 1943 года «В поисках экономической дисциплины. Чистая экономика» строится в значительной части вокруг доказательства двух фундаментальных теорем: всякое равновесное состояние рыночной экономики является состоянием максимальной эффективности и, наоборот, всякое состояние максимальной эффективности является в рыночной экономике равновесным (теоремы эквивалентности). Строгое доказательство этих поразительно простых теорем, о чем уже догадывались экономисты-классики, встречает серьезные трудности в рамках модели рыночной экономики Вальраса. Думаю, что я впервые дал такое доказательство с большой степенью общности в отношении экономики, рассматриваемой в данный момент времени, но с учетом будущего. Это доказательство принимает во внимание условия второго порядка и свободно от какой-либо нереалистической гипотезы об общей выпуклости в отношении сфер производства. Оно подчеркивает произвольный характер распределения доходов, формулирование актуализированных (дискон-

тированных) значений выступает в качестве условия максимальной эффективности.

В своей работе я определил четыре новых фундаментальных понятия:

- понятие поверхности максимальных возможностей в гиперпространстве индексов предпочтения;
- понятие распределяемого излишка, соответствующего вероятной (виртуальной) модификации экономики, исходя из данного состояния;
- понятие потери распределяемого излишка для всех возможных модификаций экономики, при которых индексы предпочтения экономических агентов остаются неизменными, а также связанное с ним понятие поверхностей равной потери в гиперпространстве индексов предпочтения.

Позднее я полностью отказался от общей модели рыночной экономики Вальраса, для которой характерна — независимо от того, есть равновесие или нет — единая система цен, одинаковая для всех экономических агентов (совершенно нереалистическая гипотеза), и создал теорию общего экономического расчета на совершенно новой основе, исходя из понятия излишка, разработанного и использованного в работе 1943 года, и новой модели — модели экономики рынков.

Согласно новому подходу, наброски которого уже содержались в работе 1943 года, вся экономическая динамика в реальном выражении основывается на поиске, реализации и распределении излишка. Такой подход позволяет дать двум теоремам эквивалентности простые доказательства, полностью свободные от какой бы то ни было ограничительной гипотезы, будь то непрерывность, дифференцируемость или же общая выпуклость. Кроме того, он позволяет определить систему правил, применение которых способно привести к состояниям максимальной эффективности. Общее экономическое равновесие и максимальная эффективность достигаются тогда, когда более не существует реализуемого излишка. Эта теория опирается на фундаментальные понятия распределяемого излишка, потери и плоскостей максимальных возможностей и равных потерь, которые были разработаны в труде 1943 года. Она позволяет также ввести в теорию общего экономического равновесия и максимальной эффективности деньги.

В своих основных направлениях теория излишков обобщает маржиналистский экономический анализ XIX века, рассматривая уже не просто дифференциальные, но и дискретные вариа-

ции, а также учитывая сложные взаимодействия изменений всех количественных параметров экономики в целом. Фактически она является синтезом маржиналистского подхода каузальности (причинности) и вальрасовского подхода, основанного на функциональной взаимозависимости, т. е. двух взаимодополняющих подходов, что было мною уже проанализировано в одной из глав работы 1943 года. Эта теория не только показывает реалистическую картину экономической динамики, свободную от всяких ненужных гипотез, но и дает возможность лучше понять реальное значение функционирования экономики под двойным углом зрения управления и распределения, причем позволяет взглянуть на них совершенно по-новому. Она пригодна для анализа и международной торговли, и национальных экономик, имея в виду народные хозяйства как Востока и стран «третьего мира», так и Запада.

Полагаю, что общая теория излишков представляет собой значительный и, по правде говоря, революционный шаг вперед по отношению не только к предшествующим, но и нынешним теориям.

Теория межвременных процессов и оптимальной структуры капитала

В работе «Экономика и процент» 1947 года представлена общая теория эффективности межвременных процессов, содержащая два весьма существенных и показательных новшества: распространение теории максимальной эффективности на ситуацию, в которой учитываются различные поколения, и теория продуктивности капитала.

Так, при учете будущих поколений выявляются существенные обстоятельства, которые еще и сегодня, как правило, обходят вниманием в имеющейся литературе. По сути, данный анализ показывает, что если единство процентных ставок является необходимым условием эффективности в сфере производства, то далеко не так обстоит дело в экономике в целом. Следовательно, нельзя принять классическую теорию, согласно которой равновесие между спросом и предложением капитала ведет к оптимуму. Более того, проделанный мной анализ показывает, что политика обязательных сбережений на старость полностью совместима с условиями межвременной максимальной эффективности.

В моей теория максимальной продуктивности капитала анализируется более или менее косвенное влияние производственных процессов на уровень реального национального дохода, который сам является функцией салариальной нормы процента. В этой теории, насколько я могу судить по литературе, впервые дано строгое доказательство существования состояния «максимум максиморум» для постоянного процесса: оно соответствует нулевой салариальной норме процента.

Теория основана на двух новых понятиях: понятии первичного дохода (суммарное значение заработной платы и земельной ренты) и понятии характеристической функции, представляющей межвременные производственные процессы. Данные понятия были мною разработаны при обобщении глубоких исследований Жоржа Буске, на которого, в свою очередь, оказали влияние идеи Стэнли Джевонса. Именно на этих основах строились все мои последующие работы. Так, в 1961 году я показал, что для динамических процессов состояние «максимум максиморум» соответствует равенству салариальной нормы процента и нормы роста первичного дохода («золотое правило накопления»). Думаю, что в данном случае мною было приведено первое общее и строгое доказательство этого положения.

Насколько мне известно, по сравнению со всеми другими представленная мною теория динамических процессов движения капитала является единственно пригодной для количественных приложений. Она полностью подтверждается данными наблюдений.

Теория выбора в условиях неопределенности и разработка критериев принятия рациональных решений

Моя теория выбора в условиях риска исходит из двойного соображения: стремления распространить теории общего экономического равновесия и максимальной эффективности на случай экономики в условиях неопределенности, из критического осмысления работы фон Неймана и Моргенштерна «Теория игр» 1947 года и анализа критериев при принятии рациональных экономических решений.

В исследовании 1952 года я показал, как можно учесть неопределенность будущего, учесть поля выбора в условиях риска и операций, входящих в состав рисков (преобразование в предвидении недостоверности производственных функций, относящихся к операциям по обработке физических благ), с тем, чтобы

распространить теории общего экономического равновесия и максимальной эффективности на случай экономики в условиях риска.

В «Теории игр» фон Нейман и Моргенштерн представили метод определения количественной полезности и одновременно рациональное правило поведения. И то и другое основывается на рассмотрении индекса, который можно назвать необернуллианским индексом полезности. В теории фон Неймана и Моргенштерна его существование доказывается исходя из системы постулатов. Они отождествляют индекс полезности с количественной полезностью в смысле Джевонса. Согласно их выводу для того, чтобы быть рациональным, каждое действующее лицо (оператор) должно максимизировать математическое ожидание этого индекса. Такая точка зрения показалась мне неприемлемой, поскольку в ней не принималось в расчет распределение вероятности психологических значений вокруг их средней, что как раз и является фундаментальным элементом теории риска.

Я проиллюстрировал свою аргументацию рядом контрпримеров, один из которых стал широко известен под названием «парадокс Алле». На деле «парадокс Алле» является таковым лишь по видимости, он просто-напросто отвечает глубокой психологической реальности — предпочтению надежности в области значений, близких к достоверности.

В 1952 году, чтобы подвергнуть доктринальные расхождения проверке опытом, я провел опрос около сотни человек, чье поведение можно было бы считать рациональным с учетом их образования и знания теории вероятностей. Однако лишь в 1974—1976 годах я смог глубоко проанализировать ответы, полученные при опросе 1952 года. Анализ полностью подтвердил выводы доклада 1952 года: не существует индекса, математическое ожидание которого могло бы объяснить наблюдаемое поведение какого-либо из субъектов.

Кроме того, данный анализ позволил показать, что для всех опрошенных субъектов действительно существует индекс психологического значения (или же количественная полезность), который может быть определен независимо от рассмотрения какого бы то ни было выбора в условиях неопределенности.

Выведенная таким образом функция количественной полезности является инвариантной от индивида к индивиду, если учитывать относительные вариации их капитала, а ее знание позволяет провести количественный анализ вопросов, которые до сих пор ускользали от всякого точного расчета, как например, проблема психологических последствий перевода богатств от более

богатых к более бедным или же оценка психологических последствий налогового бремени.

Теория денег, кредита и динамики денежного обращения

Опыт показывает, что не может быть ни эффективности, ни справедливого распределения доходов в денежно нестабильной экономике, способной испытывать сильные колебания наподобие тех, что сопровождали Великую депрессию 1929—1934 годов. Именно эта констатация заставила меня задуматься в 1941 году о явлениях денежного обращения, деньгах, кредите и конъюнктурных колебаниях.

В двух научных докладах 1954 и 1956 годов я представил нелинейную модель, объясняющую колебания суммы валовых расходов. Модель основывается на уравнении, названном мною фундаментальным уравнением денежной динамики, а также на наследственной формулировке спроса и предложения денег. Она позволяет выражать колебания валовых расходов, исходя из разницы между спросом и предложением денег, причем последние являются функционалами прошлых вариаций валовых расходов. Необходимо отметить, что при значениях параметров, близких к опытным данным, модель содержит предельные циклы, период и амплитуда которых мало отличаются от наблюдаемых.

Именно эти два доклада составляют основу моей общей теории динамики денежного обращения в ее последующих разработках.

В 1965—1987 годах в разных исследованиях я обобщил полученные ранее результаты, установил функции спроса и предложения денег, исходя из совершенно новой формулировки. Данная формулировка является наследственной в том смысле, что она определяет настоящее как функционал прошлого, и релятивистской в том смысле, что эта зависимость инвариантна, если вместо физического учитывается психологическое время. Такая формулировка исходит из того, что прошлое забывается так же, как «рассчитывается» (дисконтируется) будущее. Отсюда следует, что в данный момент времени общее (суммарное) значение норм забывания и процента само является инвариантным функционалом прошлых вариаций валовых расходов.

В настоящее время моя теория динамики денежного обращения опирается на четыре основания: фундаментальное уравнение денежной динамики и три наследственные и релятивистские

формулировки: спрос на деньги, предложение денег и нормы забывания и психологического процента.

Данная теория исходит, по существу, из оригинальных ведущих идей, могущих найти применение во многих областях, в том числе в экономике, социологии и политологии:

- фундаментальная аналогия между забыванием прошлого и актуализацией будущего;
- наследственный психологический процесс забывания;
- наследственная обусловленность поведения людей прошлыми событиями;
- наследственное распространение явлений денежного обращения с постепенным ослаблением во времени;
- концепция запаздывающей регуляции, предполагающая наличие предельных циклов. Теория основана на введении новых понятий, не имеющих эквивалента в предшествующей литературе;
- психологическая норма процента, норма забывания и времени реакции, значения которых варьируются в связи с конъюнктурой;
- коэффициент психологической экспансии, передающий усредненную оценку конъюнктуры совокупностью экономических агентов;
- психологическое время, причем отправное значение (референт) психологического времени таково, что законы динамики денежного обращения остаются инвариантными.

Эмпирические проверки новой теории дают замечательные результаты при условии, что найдена подходящая мера денежной массы. Думаю, это единственный случай во всей истории эконометрических исследований, когда модель, содержащая лишь одну объясняющую переменную и один или два произвольных параметра в зависимости от рассматриваемого подхода, дала во многих и весьма различных случаях подобные результаты, которые намного выше тех, что дают все предлагавшиеся ранее теории.

Новый подход, выявляющий инвариантные эффекты наследственного и релятивистского типа в социальных явлениях, открывает весьма широкие перспективы, о которых до сих пор и не подозревали. Полученные результаты показывают, что все происходит так, будто люди — независимо от различных институциональных рамок, случайных исторических ситуаций и своих особых устремлений — реагируют одинаковым образом и в некотором роде механически на идентичные сложные сцепления событий. Показывая, что мы обусловлены нашим прошлым, дан-

ный подход открывает новые перспективы в споре между детерминизмом и свободным выбором.

Теория вероятностей, анализ временных рядов и их экзогенных переменных

Размышления над теорией выбора в условиях неопределенности, поиск фундаментальных факторов, лежащих в основе флуктуаций временных рядов и в особенности флуктуаций «осадков» самых проверенных моделей, привели меня к критическому анализу понятия случайности и теории вероятностей, к доказательству новой теоремы — теоремы Т, а также к выдвижению нового понятия — фактора X, представляющего экзогенные физические влияния на временные ряды.

Фактически математические теории, обычно обозначаемые как «математические теории случайности», игнорируют случайность, недостоверность и вероятность. Рассматриваемые ими модели являются чисто детерминистскими, а изучаемые количества — в конечном счете всего лишь частотами особых конфигураций в совокупности возможных конфигураций, расчет которых основывается на комбинаторном анализе. В действительности нельзя дать никакого аксиоматического определения случайности.

Согласно гипотезе фактора X флуктуации временных рядов, наблюдаемые нами в явлениях, относящихся к наукам о природе, жизни и человеке, проистекают преимущественно от воздействия — в силу эффекта резонанса — бесчисленных вибраций, которые пронизывают обитаемое нами пространство и чье наличие сегодня — достоверный факт. Этим можно в значительной степени объяснить непонятную на первый взгляд структуру флуктуаций, наблюдаемых в большом числе временных рядов, таких, например, как серии пятен на Солнце или же биржевых котировок. На деле эти флуктуации имеют все признаки почти периодической структуры.

Подобной структуре соответствует периодическая функция, определяемая как сумма синусоидальных составляющих, отдельные периоды которых несоизмеримы. Из теоремы Т следует, что при весьма общих условиях последовательные значения почти периодической функции распределяются по нормальному закону. Таким образом, можно установить, что колебательная детерминистская структура Вселенной может вызывать эффекты, име-

ющие признаки неопределенности, а детерминизм может порождать то, что обычно принято называть случайностью.

Таков в основном оригинальный и новаторский вклад, который, как мне представляется, я внес в фундаментальную экономическую науку.

3. Мое понимание экономической науки

Мне бы хотелось изложить теперь в нескольких словах те основные принципы, которым я постоянно следовал в своей работе начиная с первого труда 1943 года.

Фундаментальный критерий — опыт

Наука есть только там, где существуют закономерности, которые можно анализировать и предсказывать. Так, например, обстоит дело в небесной механике. Но таково же положение и в большей части экономических явлений. Их углубленный анализ позволяет действительно показать существование столь же поразительных закономерностей, что и в физических науках. Именно в этом и состоит основание, в силу которого предмет экономики является наукой и в силу которого данная наука подчиняется тем же принципам и тем же методам, что и физические науки.

Любая наука опирается на модели, а любая научная модель содержит три различные стадии:

- исходная точка — четко высказанные гипотезы;
- выведение из гипотез всех следствий и ничего, кроме следствий;
- сопоставление этих следствий с данными наблюдений.

Из трех фаз экономиста интересуют только первая и третья, т. е. разработка гипотез и сопоставление результатов с реальностью. Вторая фаза, чисто логическая и математическая, или тавтологическая, представляет лишь математический интерес.

Модель и выводимая ею теория должны или приниматься, по меньшей мере временно, или отвергаться в соответствии с тем, согласуются или нет данные наблюдения с гипотезами и выводами моделей. Теория, чьи гипотезы и следствия не могут быть сопоставлены с реальностью, не имеет никакого научного интереса. В то же время логическая дедукция, будь она и математи-

ческой, остается лишенной всякой познавательной ценности, если тесно не привязана к изучению реальности.

Подчинение данным наблюдения — золотое правило, от которого зависит любая научная дисциплина. Какой бы ни была теория, но если она не подтверждена данными опыта, то не имеет научной ценности и должна отвергаться. Таков, в частности, пример современных теорий общего экономического равновесия, исходящих из гипотезы общей выпуклости сфер производства, гипотезы, противоречащей всем данным наблюдения и влекущей за собой абсурдные следствия. Таков и пример необернуллианских теорий ожидаемой полезности, опирающихся на постулаты, следствия которых несовместимы с данными наблюдения.

Мой подход всегда основывался на двойном убеждении:

- без теории наше знание неизбежно остается путанным, а нагромождение фактов представляет собой лишь хаотическую и непонятную совокупность;
- теория, которая не может быть сопоставлена с фактами или же не может быть проверена количественно с помощью данных наблюдения, в действительности лишена всякой научной ценности.

Иллюстрация теорий моделями

Я всегда иллюстрировал выдвигаемые мной общие теории частными моделями, в отношении которых могут быть представлены ясные расчеты. Я глубоко убежден в том, что никакую общую теорию нельзя правильно понять, если она не проиллюстрирована рассмотрением частных моделей. Эти модели тщательно отбираются с тем, чтобы иметь возможность проанализировать все интересные обстоятельства, и разрабатываются так, чтобы показать выводы, вытекающие из гипотез.

Как не может быть подлинно научной теории, которая носила бы общий характер, но не могла бы применяться ко всем частным случаям, так не может быть теории, которая могла бы быть полностью понята, если она не проиллюстрирована применительно к отдельным частным случаям. Чем более общий характер носит теория, тем лучше позволяют понять ее масштаб и значение примеры с помощью соответствующих моделей.

Сопоставление теорий с эмпирическими данными и поиск инвариантов

Мои работы отличает растущее стремление к числовым приложениям, в основе которых лежат наблюдаемые количественные данные.

Числовые проверки, связанные с моей наследственной и релятивистской теорией денежной динамики, дали замечательные и, по правде говоря, самые удивительные результаты, когда-либо полученные в области социальных наук (причем речь идет о важнейшей сфере в жизни общества). Наблюдаемая реальность оказалась представленной почти идеальным образом с помощью формулировки, к которой приводит эта теория, независимо от того, идет ли, например, речь о США в годы Великой депрессии, о гиперинфляции в Германии с декабря 1919 по октябрь 1923 года, в ходе которой индекс цен при базе 1913 года =100 достиг значения 10^{12}, или же о советской гиперинфляции с января 1922 по февраль 1924 года. Данные результаты доказывают наличие в экономических явлениях столь же поразительных закономерностей, что и в физике.

Постепенно я пришел к двойному заключению: психология людей в основе своей остается одинаковой в любое время и в любом месте; настоящее определяется прошлым согласно инвариантным законам. Как и в физике, разработки в социальных науках в значительной своей части, на мой взгляд, должны опираться на поиск инвариантных во времени и в пространстве отношений и количеств.

Таким образом, какими бы ни были изучаемые экономики, будь то экономики прошлого или же настоящего, всякая экономическая деятельность людей сводится к поиску излишка, его реализации и распределению согласно инвариантному в своей основе процессу.

Моя теория межвременных процессов выявляет инвариантную структуру связи, существующей между производством в данный момент времени и факторами производства, созданными в прошлом, которые могут рассматриваться как источник этого производства.

Анализ ответов во время опроса, проведенного мной в 1952 году, позволил сделать вывод, что существует количественная полезность и для всех субъектов эта количественная полезность может быть представлена инвариантной функцией относительных вариаций их капитала.

Разработанная мною теория динамики денежного обращения опирается на рассмотрение инвариантной во времени и пространстве наследственной связи между настоящим и процессами, происходившими в прошлом. Полученные благодаря теории результаты показывают, что человеческое общество в самых различных ситуациях и контекстах ведет себя сходным образом, идет ли речь об обычных ситуациях (инфляция, дефляция или гиперинфляция), о капиталистических или коммунистических странах, об обществе сегодняшнего дня или же столетней давности. Следовательно, на этой основе можно изучать нашу обусловленность прошлым, а наследственная и релятивистская формула, к которой я пришел, может использоваться для многочисленных приложений во всех областях науки о человеке.

Использование математики

Я постоянно прибегал к использованию математики во всех тех случаях, где обычной логики, как правило, не хватало для анализа экономических явлений, по сути своей количественных и часто крайне сложных. Использование математики позволило мне дать строгое решение ряда проблем, которые в противном случае не могли бы быть решены в силу их сложности. Однако математика — всего лишь инструмент. Во всех своих работах я придерживался убеждения, что при ее применении действительно плодотворными, с точки зрения научного исследования, являются два этапа: углубленное рассмотрение исходных гипотез, с одной стороны, и разбор значения полученных результатов, с другой. Остальное представляет собой лишь тавтологический расчет, интересный только математику, а математическая строгость рассуждений ни в коем случае не может оправдать теорию, основанную на постулатах, не отвечающих реальной природе изучаемых явлений.

Применение математики самого высокого уровня ни в коем случае нельзя рассматривать как гарантию качества. Математика является и может быть лишь средством выражения и рассуждения. Сама же субстанция, над которой работает экономист, остается экономической и социальной. На практике следует решительно избегать разработки сложного математического аппарата, если он не является строго необходимым. Подлинный прогресс никогда не связан с чисто формальным изложением, он состоит в открытии ведущих идей, лежащих в основе любого до-

казательства. Поэтому следует четко выявлять и разбирать именно эти базовые идеи. Математика же не может быть целью сама по себе; она может быть лишь средством.

Цит. по: Морис Алле. Экономика как наука / Пер. с франц. М.: Наука для об-ва, РГГУ, 1995. С. 57—70.

Роберт Солоу (род. в 1924 г.)

ПЕРСПЕКТИВЫ ТЕОРИИ РОСТА (1994)

Нынешняя вспышка интереса к теории роста была вызвана статьями Р. Ромера (1986 г., написанной на основе его тезисов 1983 г.), и Р. Лукаса (1988 г. — на базе прочитанных в 1985 г. лекции в память А. Маршалла). Этот интерес не угасает. Время для подведения итогов и общей оценки дискуссии еще не наступило. Моя цель не столь амбициозна. Я намерен лишь найти новым идеям место в исторической перспективе и, пожалуй, высказать попутно несколько сугубо личных замечаний.

За последние примерно 50 лет наблюдались три волны интереса к теории роста. Первая волна была связана с работами Р. Харрода (1948 г.) и Е. Домара (1947 г.), вторая — с развитием неоклассической модели. Я думаю, что до сих пор суть этой модели и причины ее появления остаются (пожалуй, неизбежно) не вполне понятными. Третья волна стала реакцией на пробелы и противоречия неоклассической модели и теперь в свою очередь порождает череду вопросов и ответов.

Импульс Харрода—Домара

Представим себе, что по какой-либо причине — технологической или иной — выпуск пропорционален объему физического капитала. Основанием для такого допущения является тот факт, что наблюдаемое отношение капитал-выпуск почти полностью лишено временного тренда. Предположим, далее, что реальные сбережения и инвестиции (для простоты — чистые) пропор-

циональны выпуску и доходу. И для этого предположения имеются аналогичные основания. Отсюда следует, что инвестиции пропорциональны массе капитала, что предопределяет трендовый темп роста и капитала, и выпуска при отсутствии резких колебаний в загрузке производственных мощностей. Этот темп роста является произведением отношения инвестиции-выпуск и отношения выпуск-капитал. Если мы рассуждаем полностью в категориях ex poxl, то норма сбережений в доходе и отношение инвестиции-выпуск — это одна и та же величина. Одной из определяющих характеристик теории роста как отрасли макроэкономической теории является то, что она склонна игнорировать все сложные теоретические проблемы, стоящие за этой фразой.

Теперь предположим, что по той или иной причине трудоемкость единицы выпуска снижается темпом m (это означает, что производительность труда повышается темпом m). Если численность рабочей силы растет темпом n, возникает своеобразный тупик. Общий выпуск должен расти средним темпом $m + n$, ибо если выпуск растет медленнее, безработица бесконечно увеличивается, а если быстрее — возникает нехватка рабочей силы. Но мы только что увидели, что темп роста должен удовлетворять совершенно независимому условию: он должен быть равен произведению нормы сбережений — инвестиций (a) и отношения выпуск-капитал (д). Оба условия можно согласовать лишь в том случае, если $5a = m + n$. Но нет никакой причины, по которой это равенство должно когда-либо установиться, поскольку все четыре параметра порождаются четырьмя совершенно не связанными между собой процессами.

Это теоретическое построение по всей видимости влекло за собой два неприемлемых следствия. Первое — что в экономике в течение большей части времени должны наблюдаться длительные периоды повышения или снижения уровня безработицы, роста или падения загрузки производственных мощностей. Нельзя ожидать, что эти явления ограничатся узкими пределами экономического цикла или будут быстро сменять друг друга. Но это непохоже на реальную экономику ведущих капиталистических стран.

Второе очевидное следствие таково. Представим себе, что первой проблемы можно как-то избежать. Это может произойти, например, в развивающейся стране с большим резервом сельской рабочей силы. Тогда несельскохозяйственная рабочая сила может расти любым требуемым темпом ($Sa - m$), и единственным результатом несоответствия будет лишь «вымывание» сельского населения. В такой экономике долговременный темп роста в промышленности можно повысить, просто увеличив норму

сбережений (инвестиций). Под влиянием этой модели иногда предписывается соответствующая политика. В целом она кажется разумной. Но если бы проблема экономического роста была столь проста, оставалось бы только удивляться, почему большинство бедных стран не вступило на этот путь быстрого подъема. Даже и богатые страны иногда были бы не прочь воспользоваться такой возможностью. Но в таком подходе к долгосрочному экономическому росту есть, по-видимому, нечто ошибочное.

Избежать первого из этих сомнительных заключений можно, признав, что по крайней мере один из четырех упомянутых параметров является эндогенным. Тогда условие $sa = m + n$ может соблюдаться большую часть времени или даже всегда, и может развертываться процесс адаптации, который позволит соблюсти это условие и обеспечит непрерывный рост. Естественными претендентами на эндогенность являются норма сбережений (инвестиций) в доходе S и отношение выпуск — капитал a^2.

Николае Калдор (1956 г.) и другие пытались использовать в этом качестве д, обычно интерпретируя его как норму сбережения. Они вводили различные нормы сбережения для разных категорий дохода, особенно заработной платы и прибыли, анализируя значение функционального распределения дохода в качестве механизма, вызывающего эндогенные изменения совокупной нормы сбережений. (Интересное современное истолкование подобного подхода содержится в работе Бертолы, 1992 г.) Следует заметить, что этот путь решения проблемы не оправдал себя, частично по эмпирическим причинам, а частично из-за того, что такой механизм требовал полного отрыва факторных цен от производительности факторов.

Неоклассический ответ

Стандартная неоклассическая модель, как известно, решает проблему, принимая отношение выпуск-капитал (a) за эндогенную переменную. Тогда и рост производительности труда m будет иметь эндогенный компонент, связанный с ростом капиталоинтенсивности производства. Но останется и экзогенный компонент, определяемый в широком смысле как технический прогресс.

Такой подход имеет несколько преимуществ. Он хорошо согласуется с другими положениями экономической теории, возможность роста отношения выпуск-капитал путем замены капитала трудом является разумным и удобным предположением, особенно для долгосрочных периодов. Связанный с этим механизм адаптации вполне правдоподобен и хорошо известен. Если

$8a - m > n$, так что труд становится дефицитным по сравнению с капиталом, вполне естественно предположить, что соотношение между заработной платой и стоимостью капитала повысится, и тогда фирмы, минимизируя свои издержки, будут замещать труд капиталом. Отношение выпуск-капитал тогда снизится, и экономика приблизится к состоянию равновесного роста. То же и в обратном случае (однако здесь привычка игнорировать фактор совокупного спроса может нас немного подвести). В периоды высокой безработицы спрос на продукты сокращается, и снижение заработной платы может усугубить ситуацию.

Предпосылка убывающей отдачи, которая необходима, чтобы привести в действие этот механизм, воспринимается большинством экономистов как естественная. Замещение факторов вдоль изоквант — вполне обычное дело. Это обстоятельство нельзя считать свидетельством в пользу традиционных допущений, но оно объясняет, почему модель оказалась столь удобной для экономистов. Кроме того, имеется немало фактов, подкрепляющих традиционные допущения — во всяком случае, их гораздо больше, чем противоречащих им.

Обратите внимание, что я не упомянул условия постоянной отдачи. Дело в том, что модель может прекрасно обходиться без этого допущения. Высказываемое иногда противоположное мнение — просто недоразумение. Предположение о постоянной отдаче является значительным упрощением в двух смыслах: во-первых, оно дает возможность провести анализ без абсолютных величин, пользуясь только отношениями; во-вторых, оно позволяет сделать дальнейшее упрощающее допущение о том, что мы в основном имеем дело с конкурентным рынком. Но допущение о постоянной отдаче не является необходимым для данной модели — более того, его нельзя считать даже полезным в наш век дешевых компьютерных расчетов.

Все знают, что исправление первого неверного вывода (о том, что экономика должна испытывать долгосрочные колебания безработицы и загрузки мощностей) устраняет и второй неверный вывод (что рост благодаря повышению нормы сбережений и инвестиций представляется упрощенным подходом). Убывающая отдача означает, что в долгосрочном плане рост абсолютно независим от нормы сбережений (инвестиций). Закрытая экономика, сумевшая, придерживаясь рассматриваемой модели, повысить или понизить инвестируемую часть продукта, действительно добьется повышения или снижения общего темпа роста — но лишь временно. В конечном счете темп роста вернется к своему долгосрочному значению, которое является суммой n и компонента технического прогресса в m. Единственным постоянным

эффектом продолжительного изменения нормы инвестиций будет смещение вверх или вниз уровня, но не наклона кривой тренда. Что касается повышения темпа роста в расчете на душу населения, то в этой модели достижение его оказывается не просто трудным, а невозможным, если мы не изменим произвольно темп технического прогресса.

Заключения породили критическое отношение к неоклассической модели: что это за теория роста, которая не в состоянии объяснить главный фактор экономического роста? Это возражение не лишено доли истины, но частично оно основано на недоразумении. Прежде всего, сказать, что темп технического прогресса — величина экзогенная, вовсе не означает, что темп либо постоянен, либо совершенно случаен, либо всегда загадочен. Можно предположить, что темп технического прогресса время от времени повышается или понижается. Подобное явление не находит объяснения в неоклассической модели и может вообще не иметь разумного объяснения. Или, скажем, его вполне можно объяснить post factum, но не в виде составной части самой модели.

Во-вторых, никто и не собирался отрицать, что технический прогресс, по крайней мере, частично является эндогенным для экономики. Ради инноваций используются ценные ресурсы, не без рациональной надежды на финансовый успех. Система патентования призвана укрепить эту надежду и тем самым привлечь больше ресурсов к поиску новых продуктов и технологий. Было бы по меньшей мере странно, если бы вся эта деятельность не имела никакого отношения к действительным достижениям технического прогресса. Вопрос в том, можно ли сказать об этом процессе что-то полезное, что можно было бы сделать частью агрегатной модели роста. Позже я постараюсь показать, что это, возможно, является самым многообещающим аспектом нынешней третьей волны теории роста, хотя многое из того, что было до сих пор написано по этому поводу, представляется упрощенным и неубедительным.

Новейшие альтернативы

Направление, которое первоначально приняли новые модели теории роста, не было связано с развитием экономической теории технического прогресса. Дело обстояло значительно проще: полный отказ от идеи убывающей отдачи «капитала» (понимаемого теперь как совокупность поддающихся накоплению факторов производства, один из которых можно назвать «человеческим капиталом» или даже накопленными знаниями). Этот этап интереса к теории роста можно назвать возвратом, в

общей форме, к Домару, но в более изощренной аранжировке. Среди деталей этой аранжировки — допущения о взаимозаменяемости капитала и труда и различных форм капитала, асимптотическом приближении к убывающей отдаче, о существовании репрезентативного агента, определяющего инвестиции (в любой их форме) в процессе межвременной оптимизации на бесконечном временном горизонте, и введение монополистической конкуренции в качестве преобладающего типа рынка.

Здесь я позволю себе сделать два замечания. Моделирование несовершенной конкуренции потребовалось, чтобы объяснить возрастающую отдачу. Я уже упоминал, что предпосылка возрастающей отдачи не является сутью этих новейших подходов. Можно ввести эту предпосылку, сохранив все стандартные неоклассические результаты. Что действительно важно — это допущение о постоянной отдаче капитала. Тогда неизбежным становится и повышение отдачи при росте производства, ибо в ином случае допущение о постоянной отдаче капитала означало бы отрицательную предельную производительность остальных (кроме капитала) факторов производства. Как бы то ни было, я считаю, что введение в теорию роста монополистической конкуренции является безусловно ценным, за что экономистам следует поклониться новой теории роста (сделав одновременно реверанс Дикситу и Стиглицу).

Не могу столь же положительно оценить введение агента, оптимизирующего инвестиции во времени. Может быть, я просто обнаруживаю свою старомодность, но я не вижу никакой общественной ценности в этом построении, которое Рэмсей задумал как модель процесса принятия решения идеализированным творцом экономической политики. Это нововведение очень мало (или вовсе не) обогащает теорию, порождая лишь ненужные сложные и необъяснимые моменты.

Теперь вернемся к вопросу о постоянной отдаче капитала. Возможно, не все понимают, насколько ограничительным является это допущение, не терпящее никаких отклонений. В своей статье 1988 г. Лукас подчеркнул, что учет убывающей отдачи капитала (в его случае — человеческого капитала) может резко изменить характер модели, делая ее неспособной обеспечить неуклонный рост. Но он не заметил, что такой же эффект будет иметь и учет возрастающей отдачи капитала, хотя действие такого фактора будет совсем иным. Поскольку в литературе я не встретил объяснения этого вопроса, остановлюсь на этом подробнее.

Представим себе производственную функцию $f(K, L)$ с не снижающейся отдачей капитала. Будем на какое-то время считать L постоянным, так что функция будет иметь вид $f(K)$. Пусть чистые инвестиции будут долей S выпуска, так что временная тра-

ектория K определяется из условия $dK/dt = Sf(K)$. Сразу же ясно, что если $f(K)$ растет все быстрее вместе с K, возникает возможность довольно взрывного поведения. Например, если fK/K растет с K, темп роста K повышается по мере увеличения K. Тогда в этой модели роста капитал становится бесконечной величиной в конечное время. (Одно дело сказать, что количество в конце концов превзойдет любые пределы. Но совсем другое — что оно превзойдет любой предел к Рождеству.) Несложный расчет показывает, что формулировка «довольно взрывное поведение» является еще слишком мягкой.

На вопросе о шаткости допущения о постоянной эластичности стоит остановиться дополнительно. Возьмем $h = 0{,}05$, чтобы выразить очень малую степень увеличения отдачи капитала. Если $V = K^{1.05}$, увеличение K на 20% увеличит V чуть больше, чем на 21%. *Это возрастающая отдача в весьма слабой дозе*, и эмпирически ее можно даже не заметить. Несколько больший уровень отдачи может иметь уже значительные последствия. Сделаем консервативное допущение, что отношение капитал-выпуск равно примерно 1. Расчет свидетельствует, что выпуск станет бесконечным примерно через (I/Sh) лет.

Конечно, к подобному расчету нельзя относиться буквально, но из него следует важный вывод. «Балансирующую на лезвии ножа» модель, основанную на предпосылке постоянной отдачи, нельзя проигнорировать, заявив, что пусть она, дескать, «взорвется» через определенное время, но это время может наступить через миллион лет, а мы к тому времени превратимся Бог знает во что. Для того чтобы взрыв произошел через миллион лет, $1 + h$ должно быть настолько близко к единице, что мы не сможем заметить разницу.

Вывод таков, что эта версия модели эндогенного роста очень шатка. Она не может устоять без строго постоянной отдачи капитала. Но надеяться на такую удачу — значит уповать на добрую волшебницу...

... В данной связи будем считать само собой разумеющимся, что действительно есть нечто важное, именуемое «инновацией» и что поток этих инноваций возникает в результате решений, принятых фирмами. Легко согласиться, что поток инноваций на единицу времени зависит от объема ресурсов, направленных на их создание. Если инновация пропорционально увеличивает A, то мы имеем теорию простого эндогенного роста. Затратьте на НИОКР больше ресурсов — тогда за год получите больше инноваций, а темп роста A повысится. Но представим, что результатом инновации является только абсолютное увеличение A; тогда выделение на НИОКР большего объема ресурсов дает лишь одноразовое повышение производительности, а не более высокий

темп ее роста. Я не знаю, какое из двух допущений лучше, а ведь это только два из множества возможных. Но принять более сильное допущение — значит, заранее прийти к более сильному выводу.

В идеале теоретические модели должны разрабатываться исходя из фактов. К сожалению, мы не располагаем большим числом фактов, пригодных для этой цели. Можно было бы рассчитывать на то, что исследования отдельных случаев: отраслей, технологий и решений, относящихся к НИОКР, способных принести определенную пользу. Но и это — непростое дело: чтобы исполнить танго, нужны два танцора, а авторы эмпирических исследований отдельных случаев не любят видеть свои результаты сведенными к членам сверхупрощенных уравнений. Тем не менее, я думаю, что в программу исследований сейчас целесообразнее всего включить попытку извлечь несколько «работающих» гипотез из многочисленных конкретных исследований, историй фирм, интервью, экспертиз, из всего, что могло бы бросить свет на разумные пути моделирования потока инноваций и усовершенствований, повышающих производительность. Наконец, я хотел бы привлечь внимание к интересной работе Кабальеро и Жаффе (1993), которые показали пример использования любых данных, имеющихся на сей счет. Это не значит, что я согласен со всеми их выводами — меня просто привлекает просеивание ими массы данных в попытке выйти на разумные обобщения.

Цит. по: Р. Солоу. Перспективы теории роста //МЭиМО. 1996. № 8. С. 69—73, 76.

Милтон Фридмен (род. в 1912 г.)

ИЗБРАННЫЕ ТРУДЫ М. ФРИДМЕНА (1987)

Книга издана Гуверовским институтом (США) в связи с 75-летием Фридмена — известного американского экономиста, лауреата Нобелевской премии (1976).

В предисловии К. Лейбре (Гуверовский институт) отмечает, что М. Фридмен является «одним из самых влиятельных экономистов нашего времени, непревзойденным воспитателем ученых,

оказывающим глубокое воздействие на публику, советчиком по вопросам экономической политики, идущим нетрадиционным путем учителем и ученым. Его научная репутация основывается прежде всего на теории перманентного подхода и потребительской функции, на том вкладе, который он внес в теорию денег (особенно в возрождение количественной теории денег), на его гипотезе о естественной норме безработицы. Его методология — это целая система мышления. Работы Фридмена в области политической экономики представляют собой образец литературы по проблемам свободы и являются богатым арсеналом плодотворных идей» (с. XVII).

В книге собраны отдельные работы Фридмена, опубликованные в периодической печати, главы из его монографий по проблемам методологии, теории денег и потребительской функции, экономической политики, а также по широкому кругу общеэкономических, социальных, этических проблем, представляющих не только профессиональный, но и общественный интерес.

Тематика работ, представленных в разделе «Очерки политической экономии», очень широка: от сравнения рыночного хозяйства и экономики, организованной на плановых началах, проблем этических оценок в экономической области до вопросов, касающихся принципов «оказания помощи иностранным государствам, организации системы образования и контроля над потреблением алкоголя и наркотиков». В подходе ко всем этим проблемам автор выступает как защитник индивидуальной свободы, рассматривает ее как высшую ценность. С этих позиции он оценивает значение экономической и политической свобод, трактуя их как неразрывно связанные между собой стороны жизни свободного общества.

Эта позиция нашла свое выражение в небольшом очерке, посвященном положению в Чили после прихода к власти Пиночета, предпринявшего усилия по укреплению рыночных отношений в рамках тоталитарного режима и пользовавшегося рекомендациями учеников Фридмена. Появление очерка было следствием стремления Фридмена провести водораздел между собственной социально-экономической и политической позицией и установками и действиями правительства Пиночета. Он писал: «Я долгое время утверждал, что экономическая свобода является необходимым, но не достаточным условием политической свободы. Я убежден, что этот вывод, хотя и правилен, приводит к заблуждению, если он не дополняется положением, что политическая свобода является в свою очередь необходимым условием обеспечения экономической свободы в долгосрочном плане» (с. 131). Что же касается собственно чилийского опыта,

породившего «миф о том, что только авторитарный режим может успешно осуществлять политику, ориентированную на свободный рынок» (с. 129), то, подчеркивает автор, этот опыт является исключением, а не правилом. Военная диктатура противоречит рыночной системе, поскольку первая основана на принципе подчинения, в то время как вторая базируется на принципе добровольности.

Экономическая свобода, подчеркивает автор, неотделима от рыночной системы. Но она не ограничивается рамками чисто экономических явлений, а представляет собой некую основополагающую и в то же время гибкую и развивающуюся систему, пронизывающую практически все сферы общественных отношений. Такова, например, тесная связь законодательства (в частности, касающегося свободы слова) и экономической структуры общества.

Экономическая наука призвана объяснять и прогнозировать экономические явления, а не давать им оценку. Среди экономистов, принадлежащих к одной культуре и одному времени, не может быть принципиальных разногласий по поводу основных целей экономической политики. Разногласия касаются главным образом способов достижения этих целей и связаны прежде всего с различием результатов конкретных исследований. Совершенно неприемлемо подменять сущностный анализ проблемы попытками «опровергнуть» оппонентов ссылками на то, что плохие люди преследуют плохие цели.

Понимание Фридменом сущности рыночного хозяйства и его важнейших сторон проявляется при сравнении двух основных типов экономики: рыночного и командного (то есть основанного на централизованном планировании), а также при попытке ответить на вопросы о том, в какой степени рыночный механизм может быть внедрен в командную экономику, до какого предела элементы командной системы допустимы в рыночной экономике.

Автор характеризует идеальную рыночную экономику как систему, в которой совершенно независимые индивиды руководствуются собственными интересами, а для достижения своих целей выступают в отношении добровольного и взаимовыгодного обмена друг с другом. Идеальная система командной экономики предполагает, что люди действуют не как суверенные субъекты, а лишь как исполнители приказов.

Однако в реальной жизни «чистых» систем нет. В рыночной системе встречаются элементы командной экономики в тех областях, где либо рынок не способен функционировать вообще, либо эффективность не является единственной целью, либо результаты действий одних людей могут затронуть интересы дру-

гих людей, которые не имеют непосредственного отношения к действиям первых. Подобные отклонения от «чистой» рыночной системы также полностью не исчезают, причем это может быть результатом как сознательной политики правительства, так и действия стихийных сил. Эти элементы придают системе динамичность и способность к выживанию независимо от причин их сохранения.

Автор считает рыночную систему более жизнеспособной, чем командную, прежде всего потому, что свободный обмен, на котором она основана, осуществляется только тогда, когда он выгоден обеим сторонам. В этом Фридмен согласен с А. Смитом, указывавшим, что человек, ведомый невидимой рукой, действуя в своих собственных интересах, в конечном счете способствует благу других.

«Нервной» системой рыночной экономики является механизм цен. Автор выделяет три функции цен: информационную, стимулирующую и распределительную. Информационная функция связана с тем, что цены несут в себе информацию о потребностях в тех или иных товарах, о дефиците или избытке ресурсов и т. д. Эта функция имеет чрезвычайно важное значение для координации экономической активности (впервые эту функцию цен отметил в 1945 г. Ф. Хайек). Вторая функция состоит в стимулировании людей использовать имеющиеся ресурсы, с тем чтобы получить наиболее высоко оцениваемые рынком результаты, применяя наиболее экономичные способы производства. Наконец, третья функция показывает, что и сколько получает тот или иной экономический субъект.

Все эти функции цен тесно взаимосвязаны, и попытки подавить одну из них негативно сказываются и на других. Именно эта тенденция характерна, по мнению автора, для плановой экономики, где предпринимаются попытки сохранить стимулирующую функцию, отделив ее от распределительной: «Цены стимулируют людей только потому, что влияют на распределение доходов. Если то, что человек получает за свою деятельность, не зависит от того, что он делает, если цены не выполняют третью функцию — распределения дохода, то ему нет смысла беспокоиться относительно информации, которую несет в себе цена, и нет смысла реагировать на эту информацию» (с. 22). Причем это относится не только к командной экономике, но и к рыночной со значительными элементами вмешательства государства. Это вмешательство ведет к тому, что людям обеспечивается уровень доходов независимо от цены, за которую они могут продать свои услуги на рынке. В этом случае командование становится альтернативой механизму цен. Командная система уязвима не потому,

что люди не могут проникнуться важностью тех целей, которые провозглашает государство, не осознают общенациональные интересы. Дело в том, что призывы к чему-либо, как правило, не сопровождаются информацией, которая имеет отношение к достижению желаемых целей. У человека нет уверенности в том, что его конкретные действия идут на благо общества. Механизм цен хорош тем, что постоянно вырабатывает информацию, позволяющую оценивать деятельность человека и соответствующим образом ее корректировать.

Основные проблемы использования рыночного механизма в системах, основанных на централизованном планировании, связаны с селективным подходом к механизму цен и его функциям. Две наиболее известные модели, призванные «объединить» социализм и рынок, предложили экономисты О. Ланге и А. Лернер. Основу их рассуждений составляет следующая схема: органы управления пытаются оценить конечные результаты деятельности того или иного предприятия по законам рынка; затем, руководствуясь этими оценками, вырабатывают инструкции для управляющих государственными предприятиями, с тем чтобы те стремились «вывести» свое предприятие на эти результаты. Такая схема, считает автор, не более чем «игра в капитализм», поскольку в ней (а также при попытках ее реализации на практике) рыночный механизм отделен от прав собственности, а доходы, которые получают работники, прямо не связаны с успехами их хозяйственной деятельности, оцененной рынком. В эффективно функционирующем и динамично развивающемся хозяйстве мотивы, инициатива и ответственность тесно связаны с правами собственности. Если человек, принимающий решения, не рискует своим имуществом, он не будет проявлять слишком много инициативы для поиска наилучшего способа использования средств. Если люди получают заработную плату независимо от оценки их труда рынком, они не будут очень заинтересованы в повышении эффективности своего труда или поиске иного места его приложения.

Тип собственности, установленный в обществе, в решающей мере определяет характер хозяйственного механизма. «Если вся собственность последовательно обобществлена и все цены централизованы, не остается места для механизма, который в какой-либо мере может воспроизводить функционирование капиталистического предприятия» (с. 26). С этой точки зрения, автор критикует югославскую модель кооперативного социализма. Хотя кооперация — более эффективный способ организации производства, чем централизованное планирование, рыночная система имеет преимущества перед кооперацией. Это подтвер-

ждает анализ инвестиционной стратегии кооперативных предприятий в Югославии. Югославские рабочие являются собственниками предприятия, пока они на нем работают. В результате рынок капитала в собственном смысле не может существовать; югославские рабочие не рассматривают инвестиции как нечто для себя (в случае выгод) выгодное; в то же время из-за рынка капитала сокращаются возможности для частных лиц предпринять какие-либо шаги в производственной деятельности на собственный страх и риск. Все это снижает эффективность системы. Так, рабочие, получающие долю от общих доходов предприятия, не будут заинтересованы в его расширении, даже если перспективы сбыта продукции благоприятны, поскольку это расширение связано как с дополнительными расходами, так и с наймом новой рабочей силы, которая будет претендовать на долю в доходе. Таким образом, возникают препятствия к расширению эффективных, успешно действующих предприятий. Далее, будучи связанными своей долей участия в прибылях, рабочие будут менее склонны переходить с предприятий, имеющих большой основной капитал, на предприятия, где этот капитал невелик, даже если такой переход экономически оправдан. Ограниченность срока, в течение которого рабочий связан с предприятием и его доходы зависят от успехов деятельности этого предприятия, снижает склонность не только к долгосрочному инвестированию, но и к риску. В результате возникают серьезные препятствия на пути внедрения научно-технических достижений, новых технологических процессов и методов управления; система утрачивает мобильность и динамизм.

Удовлетворительной альтернативы нормальному рыночному механизму, по мнению автора, не существует. Это, однако, не означает, что нет и не может быть оснований для отклонения такого механизма. Эффективность производства — не единственная цель, которую преследуют люди; с целым рядом задач (например, обеспечения национальной безопасности) рынок не может справиться, а в ряде случаев действие рыночных сил способно нанести ущерб третьим лицам (так называемый «внешний эффект»). Это делает вмешательство государства принципиально оправданным.

Задача повышения эффективности функционирования мировой экономической системы состоит в том, чтобы свести к минимуму элементы командной системы в западных странах и развивать в возможно более широких масштабах рыночный механизм (с учетом политических и экономических ограничений) в социалистических странах, где социальные цели преобладают над производственными и перераспределение доходов

неизбежно. В этих странах перераспределение доходов лучше осуществлять не через регулирование цен, а через налоги и субсидии. Что касается предприятий, то они должны нести ответственность за свою деятельность, и их цены должны определяться в терминах прибыли, а не в натуральных показателях.

Вместе с тем «рыночная модель» не должна безраздельно господствовать в обществе. Если для отдельного предпринимателя (независимо от сферы его деятельности) единственной социальной функцией является «использование имеющихся у него ресурсов и ориентация собственных усилий на увеличение прибыли, пока это не противоречит правилам игры» (с. 42), то для общества в целом может быть далеко не безразлично, например, в какой мере все его члены имеют доступ к целому ряду благ, которые в данном обществе — с точки зрения господствующих в нем культурных, нравственных, религиозных и других устоев — считаются безусловно необходимыми для жизни человека. К таким благам относятся прежде всего образование и медицинское обслуживание, а также механизм материальной обеспеченности граждан независимо от результатов их конкретной деятельности. Вмешательство государства для обеспечения всем гражданам доступа к этим благам неизбежно и желательно, при этом, однако, необходим поиск приемлемого компромисса между неизбежными при любом вмешательстве элементами диктата и индивидуальной свободой.

Возможным вариантом подобного компромисса автор считает решение вопроса о политике помощи неимущим и организации системы образования, предполагающей в обоих случаях не непосредственное воздействие на результат, а косвенное влияние — через налоги, субсидии и т. д. — на финансовое положение людей, что должно стимулировать их деятельность в желательном направлении. Так, вместо непосредственных выплат малообеспеченным людям (доходы которых не достигают установленного минимального уровня) можно использовать систему налогов на личные доходы, которая не снижает активности людей по улучшению их материального положения. Суть этой системы состоит в следующем: если доход семьи равен установленному гарантируемому минимуму, семья не платит налогов; если ее доходы превышают этот минимум, налоги платятся по самой низкой шкале и начисляются не на весь доход, а лишь на часть, превосходящую минимальный доход. Если доход семьи не достигает минимума, начисляется отрицательный налог по единой ставке на «недополученную» часть дохода, после чего полученная величина «налога» фактически прибавляется к доходу, который получила семья. Ставки налогов и минимальный уровень дохода

могут варьироваться в зависимости от размера семьи, но важно то, что при такой системе людям выгодно как можно больше зарабатывать, поскольку чем больше заработанный доход, тем больше их доход после «уплаты» налогов. При такой системе люди не чувствуют себя полностью на иждивении государства; кроме того, сокращаются расходы государства. Вместе с тем подобная система имеет и отрицательные стороны (например, возможность уменьшения ответственности политиков за благосостояние наименее обеспеченных слоев населения).

Цель экономической науки автор видит в разработке основ позитивной экономической теории, под которой он понимает абсолютно объективную, лишенную каких-либо оценочных суждений концепцию, призванную ответить на вопрос «Что происходит?», а не «Как должно быть?». Позитивная экономическая теория должна «предложить совокупность выводов, которые могут быть использованы для получения правильных прогнозов относительно последствий тех или иных изменений условий. Ее значение следует оценивать по степени точности, масштабности и адекватности предлагаемых прогнозов. Другими словами, позитивная экономическая теория является или может стать объективной наукой в том же смысле, что и любая естественная наука» (с. 154).

Ориентируя экономистов на разработку позитивного экономического знания, автор вместе с тем указывает на важность нормативного знания. Последнее, однако, он исключает из науки, относя его к другим сферам деятельности людей, прежде всего к искусству, в том числе к искусству принятия политических решении. В позитивном сознании Фридмен видит основу, на которую должны опираться политики при решении вопроса о проведении тех или иных мероприятий в рамках экономической политики. Подобная позиция, по его мнению, имеет принципиальное значение, так как позволяет преодолеть разногласия между западными экономистами по вопросам экономической политики, которые касаются в основном не конечных целей этой политики, а способов их достижения. Преодоление этих разногласий автор связывает с развитием экономической (позитивной) теории.

Позитивная теория (обеспечивающая получение надежного прогноза) представляет, по мнению автора, соединение двух элементов: языка, определяющего метод рассуждений, но не несущего смысловой нагрузки и подчиняющегося лишь законам логики, и набора содержательных гипотез. Выбор гипотез — важнейший этап в разработке теории. Непосредственная проверка гипотез не может дать окончательного ответа на вопрос об их

достоверности, а может лишь подтвердить их приемлемость при данных обстоятельствах, т. е. не опровергнуть гипотезу. При попытках «доказать» истинность гипотезы эмпирически всегда предполагается обобщенный вывод (распространяющийся на все случаи) на базе конечного числа наблюдений. Подобная проблема, известная как «проблема индукции», не может быть решена в общем виде. Поэтому о теории следует судить с точки зрения ее полезности для прогнозирования. При выборе исходных положений автор предлагает руководствоваться критериями простоты, наглядности, целостности, отказываться от попыток их непосредственной проверки, ограничиваясь косвенной проверкой гипотез — через проверку прогнозных свойств теории, построенной на базе этих гипотез. Он снимает проблему реалистичности исходных гипотез, рассматривая их как утверждения типа «как если бы».

Абстрактные методологические проблемы, по мнению автора, имеют прямое отношение к пониманию процесса развития экономической науки, происходящих в ней сдвигов; если признанные теоретические конструкции оказываются неадекватными реальным проблемам, в результате формируются новые направления и методы анализа.

С особой наглядностью методологические принципы автора проявились в его работах, касающихся индивидуального поведения экономических субъектов. Еще во второй половине 50-х годов Фридмен выдвинул вошедшую позднее в арсенал экономической теории концепцию перманентного дохода. Суть ее сводилась к следующему: индивидуальные потребительские расходы зависят не от текущего дохода, а от так называемого «перманентного дохода», представляющего собой оценку людьми величины ожидаемых в будущем доходов от всех видов капитала, включая «человеческий» (то есть заработную плату); определяемая таким образом часть дохода, идущая на потребление (перманентное потребление), достаточно стабильна и не реагирует на временные колебания текущего дохода. Эти гипотезы автор подверг проверке, используя данные о семейных бюджетах. При эмпирической разработке этой концепции был получен важный результат: доля доходов, идущая на потребление, значительно ниже у лиц с высоким уровнем дохода; для народного хозяйства в целом доля накопления остается достаточно стабильной величиной, несмотря на долговременный рост реального дохода.

Другим примером сочетания теоретического и эмпирического анализа является разработанная Фридменом концепция поведения экономических субъектов в условиях неопределенности и риска. Автор выдвинул две гипотезы: индивиды ведут себя таким

образом, как если бы они стремились максимизировать некую ожидаемую величину, которую можно назвать совокупной полезностью; различия в распределении индивидуальных портфелей активов отражают различия вкусов людей, отношения к риску, к альтернативным вариантам.

Анализу проблем денег, денежного обращения, стратегии и тактики кредитно-денежной политики в современных условиях посвящена едва ли не самая значительная часть работ Фридмена.

В целом автор относится к сторонникам количественной теории денег (если под ней понимать не целостную концепцию, а подход, рассматривающий деньги как фактор, влияющий на краткосрочные колебания деловой активности, а также стремление объяснить, почему люди хотят держать то или иное количество денег). При определении вида и основных переменных функций спроса на деньги автор основывается на оптимизационной модели индивидуального поведения, в которой в качестве бюджетного ограничения фигурирует величина совокупного богатства, включающего как все виды активов, так и «человеческий капитал». Различные виды богатства рассматриваются как субституты денег. Желательный объем денежных средств (как одного из активов) в общем портфеле активов определяется в зависимости от соотношения доходности активов, оценок изменения покупательной способности денег, совокупного богатства индивида и ряда других переменных.

Предложенная Фридменом функция спроса на деньги является ключевым моментом его денежной теории: зная параметры этой функции, можно определить степень воздействия изменений денежной массы на динамику цен или процента. Это, однако, возможно лишь в том случае, если функция устойчива. Не случайно вопрос об устойчивости функции спроса на деньги в течение многих лет привлекал внимание эконометриков. Признавая в целом эмпирические оценки этой функции, Фридмен вместе с тем полагал, что многие связанные с ней вопросы остались нерешенными и требуют дальнейшего рассмотрения.

Важную роль в обосновании Фридменом предположений, касающихся зависимости между массой денег в обращении и рядом макроэкономических характеристик, сыграл его историко-статистический анализ денежного обращения США за столетний период. Эти исследования позволили ему сделать следующие выводы: для стабильности цен важное значение имеет неинфляционный рост денежной массы; если изменения цен предсказуемы и не очень значительны, экономический рост может осуществляться как при растущих, так и при падающих ценах; взаимосвязи между изменениями массы денег и теми перемен-

ными, на которые масса денег оказывает влияние, оставались неизменными, несмотря на различные причины роста массы денег; основное направление их воздействия на экономику от изменения массы денег к изменению дохода, а не наоборот.

Одним из наиболее острых периодов в истории денежного обращения США, вызвавших яростные споры среди ученых, был кризис 1929—1933 гг. В своей трактовке механизма этого кризиса Фридмен противостоит кейнсианской позиции. Он полагает, что масштабы этого кризиса во многом определила некомпетентная денежная политика, которая не смогла предотвратить крушения банковской сферы, приведшего к резкому (на 1/3) сокращению массы денег, что повлекло за собой драматическое падение цен и объема производства.

При анализе исторических тенденций в сфере денежного обращения автор сосредоточил внимание на исследовании зависимости между ценами, объемом производства и денежной массой в долгосрочном плане. Решение же текущих вопросов экономической политики требует знания особенностей взаимосвязи между темпом роста цен и уровнем безработицы («кривая Филлипса») в краткосрочной перспективе. Речь идет о выяснении того, в какой мере и в пределах какого временного интервала политика расширения совокупного спроса, а следовательно, увеличения массы денег в обращении может и может ли вообще привести к снижению уровня безработицы.

Известно, что одной из важнейших предпосылок кейнсианского анализа (обращенного к краткосрочному периоду) было утверждение о слабой подвижности цен и заработной платы, поэтому увеличение агрегированного спроса практически целиком «пойдет» на стимулирование производства и лишь незначительно повлияет на цены. Долгое время казалось, что реальность подтверждает кейнсианскую гипотезу, несмотря на наличие некоторых сомнений в неизменности предположений, на базе которых они были сформулированы. Для объяснения расхождений между теорией и практикой были предложены различные соображения. Одно из них сводилось к признанию важности фактора ожиданий и необходимости различать реальные и номинальные величины и реализовалось в выдвинутой Фридменом гипотезе о естественном уровне безработицы. Позиция Фридмена по вопросу о характере взаимосвязи между темпом роста цен и уровнем занятости по существу была определена его моделью номинального дохода. Основной вывод этой модели можно сформулировать следующим образом. При некоторых предположениях о виде ряда макроэкономических функций и адаптивном характере ожиданий равновесная траектория движения экономи-

ки определяется ее базовыми социально-экономическими и производственными характеристиками, которые обычно называются реальными факторами. И лишь в том случае, если ожидания экономических субъектов расходятся с реальностью, можно предположить, что изменения номинального совокупного спроса повлияют на реальный объем производства и занятости. В терминах гипотезы о естественном уровне безработицы это означает, что неучтенные изменения номинального спроса и цен могут из-за ошибок в прогнозах привести к отклонению безработицы от естественного уровня, но такая ситуация не может быть активной, и по мере адаптации экономических субъектов возникшее отклонение текущего значения нормы безработицы от естественного уменьшается. Для его поддержания требуется все более значительные денежные «вливания» в экономику, которые в конечном счете окажутся неэффективными, а единственным их результатом будет рост цен. Таким образом, автор ставит под сомнение одно из основополагающих положений политики «точной настройки», а именно, что увеличение массы денег в обращении способно повысить уровень занятости. Не согласен он и с другим, не менее важным тезисом (в конечном счете связанным с предыдущим), что увеличение массы денег в обращении ведет к снижению процентной ставки. По его мнению, увеличение массы денег в обращении, как правило, происходит в результате операций на открытом рынке, когда федеральные резервные банки осуществляют покупки государственных ценных бумаг у коммерческих банков, увеличивая тем самым их резервы и создавая возможность расширения масштабов депозитно-чековой эмиссии. В этом случае снижение процентной ставки (из-за повышения рыночной стоимости ценных бумаг) происходит параллельно с увеличением банковских резервов. На этом, однако, процесс не заканчивается. Его окончание определяет целый комплекс процессов, связанных с ростом объема расходов и номинальных доходов и последующим повышением цен, ослабляющим первоначальное снижение процента. Более того, сколько-нибудь продолжительная политика кредитно-денежной экспансии, способствующая росту цен, благоприятствует формированию инфляционных ожиданий, которые способствуют повышению процентной ставки. Именно это, по мнению автора, определило характер движения процентных ставок во второй половине 70-х — начале 80-х годов.

Таким образом, автор выступает против сложившегося стереотипа в представлениях относительно целей и задач кредитно-денежной политики. Это, однако, не означает, что он преуменьшает значимость этой политики. Напротив, среди всех способов

воздействия на экономику он отдает предпочтение именно кредитно-денежной политике как наиболее приемлемому для демократического общества способу вмешательства в экономику, не приводящему к чрезмерному диктату правительства и уменьшению индивидуальной свободы. Но при этом он четко определяет характер и цели кредитно-денежной политики. Он отстаивает принцип градуализма (постепенности), предполагающий, что мероприятия в рамках этой политики осуществляются медленно, рассчитаны на годы и не являются быстрой реакцией на изменения конъюнктуры. Стабильность движения массы денег автор рассматривает как одно из важнейших условий стабильности экономики в целом. Он предлагает отказаться от попыток использования кредитно-денежных рычагов для воздействия на реальные переменные (уровень безработицы, производства) и в качестве целей этой политики определяет контроль над номинальными переменными, прежде всего ценами. Достижение этой цели Фридмен видит в следовании «денежному правилу», предполагающему стабильный и умеренный рост денежной массы в пределах 3—5% в год.

В соответствии с определенными стратегическими установками автор предлагает внести некоторые коррективы в институциональную структуру кредитно-денежной сферы и в практику определения тактических мероприятий в области контроля над денежной массой. Прежде всего он выступает за ограничение всевластия федеральной резервной системы, за подчинение ее казначейству, с тем чтобы обеспечить единство руководства кредитно-денежной и фискальной политикой. Что касается конкретного выбора непосредственного объема кредитно-денежного регулирования, то в последние годы Фридмен все более склоняется к тому, чтобы контролировался рост не собственно денежной массы (или каких-либо ее агрегатов), то есть депозитно-чековой эмиссии, а так называемых «сильных денег» — обязательств правительства США, не приносящих процента, которые являются главной составляющей банковских резервов и представляют основу пирамиды средств обращения и платежа. По окончании некоторого переходного периода величина этого показателя должна быть зафиксирована, а количество различных денежных активов будет определяться действием рыночных сил: соотношением спроса на эти виды активов со стороны экономических субъектов (индивидов и фирм) и их предложения со стороны различных финансовых институтов. Эта рекомендация, которая отличается от ранее отстаиваемой Фридменом идеи жесткого контроля со стороны федеральной резервной системы над денежной массой, отражает изменение позиции Фридмена по

вопросу о возможностях современной банковской системы, а также о важности денег и различных денежных агрегатов в современной экономике. Вместе с тем это положение (вместе с его высказываниями в пользу плавающего валютного курса и уменьшения правительственного вмешательства в сфере валютных отношений) отвечает принципиальным мировоззренческим установкам Фридмена на обеспечение возможно большей экономической свободы.

Цит. по: Вопросы экономики. 1989. № 12. С. 141—146.

Фридрих фон Хайек (1899—1992)

ПАГУБНАЯ САМОНАДЕЯННОСТЬ (1988)

О том, как то, что нельзя узнать, нельзя и спланировать

К чему же привели нас наши рассуждения на протяжении двух последних глав? Скептицизм Руссо по отношению к институту индивидуализированной собственности лег в основу социализма и продолжает оказывать влияние на некоторые из величайших умов нашего столетия. Даже такой выдающийся мыслитель, как Бертран Рассел, определял свободу как «отсутствие препятствий для исполнения наших желаний». По крайней мере, пока не стал очевиден экономический провал восточноевропейского социализма, среди такого рода рационалистов широко бытовало мнение, будто централизованная плановая экономика обеспечит не только «социальную справедливость», но еще и более эффективное использование экономических ресурсов. Это представление на первый взгляд кажется в высшей степени разумным. Однако в нем не учитываются только что рассмотренные *факты*: совокупность ресурсов, которая должна быть отражена в подобном плане, *просто-напросто никому не может быть известна*, и потому не поддается централизованному контролю.

Тем не менее, социалисты по-прежнему не видят того, что препятствует подчинению отдельных индивидуальных решений общей схеме, понимаемой как «план». Конфликт между нашими инстинктами, которые после Руссо стали отождествляться с

«моралью», и моральными традициями, отобранными в ходе культурной эволюции и содействующими обузданию этих инстинктов, воплощается в часто проводимом теперь противопоставлении определенного толка этической и политической философии, с одной стороны, и экономической теории — с другой. Суть не в том, чтобы непременно считать «правильным» то, что экономистами определяется как эффективное, а в том, что экономический анализ способен раскрыть полезность обычаев, до сих пор считавшихся правильными, — полезность с точки зрения всякой философии, не приемлющей человеческие страдания и смерть, которые последовали бы за крахом нашей цивилизации. Поэтому теоретизирование о «справедливом обществе» без тщательного учета экономических последствий претворения в жизнь подобных идей есть предательство по отношению к другим людям. Однако и после семидесяти лет опытов с социализмом можно с полным основанием сказать, что большинство интеллектуалов, живущих вне регионов Восточной Европы и «третьего мира» (где испытывалась социалистическая модель), с прежним спокойствием не принимают во внимание тех уроков, которые может преподать экономическая теория. Они не желают задуматься: а нет ли *причины* тому, что социализм — всякий раз, как его пытались построить, — получался совсем не таким, каким его *замысливали* его интеллектуальные вожди. Тщетные поиски подлинно социалистического общества приводят интеллектуалов к идеализации бесконечной, по-видимому, череды «утопий», а затем и к разочарованию в них. Советский Союз, а потом Куба, Китай, Югославия, Вьетнам, Танзания, Никарагуа должны наводить на мысль, что, раз социализм не согласуется с известными фактами, значит, с ним что-то неладно. Однако сами эти факты, впервые объясненные экономистами более ста лет назад, до сих пор не усвоены гордящимися своим рационализмом противниками такого взгляда, который допускает существование некоторых фактов, лежащих за границами видимой истории или представляющих непреодолимое препятствий для человеческих дерзаний.

В это же время у тех, кто, *следуя* традиции Мавиля, Юма и Смита, действительно изучали экономическую теорию, постепенно вызревало не только понимание рыночных процессов, но и острокритическое суждение о возможности замены их социализмом. Выгоды от этих рыночных механизмов настолько предвосхитили любые ожидания, что объяснить их действие можно было только ретроспективно, анализируя сам процесс их спонтанного формирования. И, когда это было сделано, обнаружилось, что децентрализованный контроль над ресурсами, контроль

посредством индивидуализированной собственности, приводит к выработке и использованию большего количества информации, чем это возможно при централизованном управлении. Централизованное управление могло бы вести к порядку и контролю, распространяющимся за пределы непосредственной компетенции всякого центрального органа, только при одном условии: если бы находящиеся на местах управляющие, способные оценивать физические объемы наличных и потенциальных ресурсов, вовремя получали также и информацию о постоянно меняющейся относительной значимости этих ресурсов, если бы они могли своевременно передавать полные и точные данные об этом некоему центральному планирующему органу и получать от него указания о том, что следует им предпринимать — в свете всей остальной разнородной конкретной информации, поступившей к нему от других управляющих регионального или местного уровня, которые, в свою очередь, конечно, сталкивались бы с точно такими же затруднениями при сборе и передаче аналогичной информации. Все это фактически неосуществимо.

Как только мы поймем, в чем состояла бы задача такого центрального планирующего органа, станет ясно, что команды, которые ему пришлось бы давать, не выводятся из той информации, которую *признают важной управляющие на местах*. Такие команды могли бы являться результатом только прямого взаимодействия между индивидами и группами, контролирующими четко разграниченные наборы средств. Как правило, в теоретических описаниях рыночного процесса (обычно их делают люди, не ставящие своей целью поддержку социализма), используется гипотетическое предположение, что вся эта фактическая информация (или «параметры») уже известна объясняющему теоретику. Оно затемняет дело и становится причиной курьезных иллюзий, содействующих поддержанию различных форм социалистического мышления.

Процесс формирования расширенного экономического порядка совершенно иной. Этот порядок формируется и может формироваться только в ходе развития такого способа коммуникации, который сделал возможной передачу не бесконечного множества сообщений о конкретных фактах, а всего лишь информации об определенных абстрактных свойствах различных конкретных условий, например, о конкурентных ценах, которые должны быть приведены во взаимное соответствие для достижения всеобщего порядка. Цены несут информацию о преобладающих, как выясняется, нормах замещения, или эквивалентности, между разнообразными товарами и услугами, использованием которых распоряжаются те или иные заинтересованные стороны. Определенные количества любых таких объектов могут ока-

заться эквивалентами или возможными субститутами друг друга, когда дело касается либо удовлетворения отдельных человеческих потребностей, либо производства прямых или косвенных средств для их удовлетворения. Поражает само существование такого механизма, не говоря уже о том обстоятельстве, что он возник в ходе эволюционного отбора без всякого сознательного замысла. Но я не встречал попыток оспорить данное утверждение или дискредитировать сам этот механизм — если не считать голословных заявлений, что все такого рода факты могут каким-то образом быть известны некоему центральному планирующему органу...

По сути дела, вся идея «централизованного контроля» — сплошное недоразумение. Совершенно невозможно, чтобы руководящий разум занимался всем единолично; всегда будет существовать некий совет или комитет, ответственный за выработку плана действий для какого-либо предприятия. И хотя отдельные члены этих советов или комитетов могут, с целью убедить других, от случая к случаю приводить обрывки конкретной информации, определившей их взгляды, в принципе заключения органа будут строиться не на совокупном знании всех, а на соглашении между сторонниками различных мнений, основанных на разной информации. Каждая крупица знаний, приведенная одним человеком, будет побуждать другого вспоминать какие-то дополнительные факты. Причем их значимость осознается им только потому, что ему рассказали о каких-то других обстоятельствах, о которых он не знал. Следовательно, этот процесс остается процессом применения рассеянного знания, а не объединения знаний ряда лиц (и тем самым он стимулирует обмен информацией, хотя и весьма неэффективным способом — способом, при котором обычно отсутствует конкуренция и ослаблена ответственность). Члены группы будут в состоянии поделиться друг с другом лишь небольшой частью своих особых резонов; каждый из них будет сообщать преимущественно те выводы, которые он получил, исходя из имеющихся у него личных знаний по рассматриваемой проблеме. Более того, обстоятельства будут действительно одинаковыми для разных людей, сталкивающихся с одинаковой ситуацией только изредка — *по крайней мере*, когда *это* касается какого-то сегмента расширенного порядка, а не просто более или менее замкнутой группы.

Пожалуй, лучшим примером невозможности сознательного «рационального» распределения (allocation) ресурсов в расширенном экономическом порядке при отсутствии регулирующего механизма цен, складывающихся на конкурентных рынках, служит проблема распределения текущего объема ликвидного капи-

тала между различными сферами его приложения таким образом, чтобы это могло обеспечить возрастание конечного продукта. Суть проблемы заключается в том, какой объем накопленных в настоящее время производственных ресурсов можно направить на обеспечение не текущих потребностей, а потребностей более отдаленного будущего. Адам Смит осознавал типологическое значение данного вопроса, когда, касаясь дилеммы, с которой сталкивается индивидуальный собственник такого капитала, писал: «Очевидно, что каждый человек, сообразуясь с местными условиями, может гораздо лучше, чем это сделал бы вместо него любой государственный деятель или законодатель, судить о том, к какому именно роду отечественной промышленности приложить свой капитал и продукт какой промышленности может обладать наибольшей стоимостью».

Если обратиться к проблеме использования всех доступных для инвестирования средств в расширенной экономической системе при едином руководящем органе, первая трудность будет состоять в том, что никто не может установить совокупный объем доступного для текущего пользования капитала, хотя он, конечно, ограничен в том смысле, что инвестирование, превышающее этот объем или не достигающее его, должно вести к расхождениям в спросе и предложении различных видов товаров и услуг. Такие расхождения не смогут быть самокорректирующимися, а выразятся в ряде инструкций руководящего органа, невыполнимых либо по причине отсутствия каких-либо требуемых товаров, либо по причине невозможности использовать какую-то часть предоставленных материалов и оборудования из-за нехватки необходимых комплиментарных факторов (инструментов, материалов, рабочей силы). Ни одна из величин, которые надлежит принять в расчет, не может быть установлена с помощью учета или измерения каких-либо «данных» объектов — все будет зависеть от возможностей, из которых придется выбирать остальным людям в свете знаний, имеющихся у них на данный момент. Приблизительное решение этой задачи станет возможным только в ходе взаимодействия всех, кто могут выяснить особые обстоятельства, на значимость которых — ввиду их воздействия на рыночные цены — указывают условия момента. «Наличный объем капитала» будет поэтому неодинаков в зависимости от того, например, превышает или нет доля ресурсов, фактически направляемых на обеспечение потребностей более отдаленного будущего, ту долю, которую люди согласны исключить из текущего потребления, чтобы увеличить резерв на будущее, т. е. превосходит она или нет их готовность делать сбережения.

Постижение роли, которую играет передача информации (или фактических знаний), открывает путь к пониманию расширен-

ного порядка. Тем не менее, эти вопросы носят весьма абстрактный характер и особенно трудны для людей, воспитанных на господствующих в нашей системе образования механических, сциентистских, конструктивистских канонах рациональности, и по этой причине невежественных в биологии, экономических дисциплинах и эволюционной теории. Надо признать, что на разработку теории рассеянной информации, из которой следуют мои выводы о превосходстве спонтанных образований над централизованным управлением, я потратил чрезвычайно много времени: начиная от первого моего прорыва — статьи «Экономика и знание» (1936/48), продолжая осмыслением «Конкуренции как процедуры открытия» в статье под таким же названием (1978:179—190) и кончая эссе «Претензия знания» (1978:23—34).

Цит. по: Ф. А. Хайек. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Пер. с англ. М.: Изд-во Новости, Catallaxy, 1992. С. 149—155.

Алвин Тоффлер (род. в 1928 г.)

ФУТУРОШОК (1970)

Часть I
Конец стабильности

Глава I
Восьмисотый жизненный срок

Пройдут три десятилетия, оставшиеся до XXI века, и миллионы обычных, психически нормальных людей внезапно столкнутся с будущим. Граждане самых богатых и технически развитых стран обнаружат, что все труднее идти в ногу с непрерывной потребностью перемен, которая характеризует наше время. Для них будущее наступит слишком быстро.

Эта книга рассказывает о переменах и о том, как к ним приспособиться. О тех, кто, вероятно, получает от перемен выгоду, кто легко идет своим путем, и о том большом количестве людей,

которые сопротивляются переменам или ищут способ избежать их. О нашей способности адаптироваться. О будущем и о потрясении, которое оно влечет за собой.

Последние 300 лет западное общество находится под огненным шквалом перемен. Этот шквал не только не стихает, но все больше набирает силу. Перемены охватывают высокоразвитые индустриальные страны с неуклонно растущей скоростью. Их влияние на жизнь этих государств не имеет аналогов в истории человечества. Как следствие, в мире расплодились всевозможные виды любопытной социальной флоры — от психоделических церквей и «свободных университетов» до научных станций в Арктике и клубов обмена женами в Калифорнии.

Возникли дополнительные типажи: двенадцатилетние дети с недетским характером, пятидесятилетние взрослые, походящие на двенадцатилетних детей. Богатые люди, разыгрывающие бедность, и программисты, зависящие от ЛСД. Анархисты, несмотря на свои грязные грубые рубашки, являются неистовыми конформистами, а конформисты, несмотря на крахмальные воротники, — отъявленными анархистами. Женатые священники, министры-атеисты, еврейские дзен-буддисты. У нас есть поп и art cinetique, Плейбой-клубы, а также кинотеатры для гомосексуалистов, амфетамины и транквилизаторы, гнев, изобилие, забвение. В основном, забвение.

Можно ли объяснить такую странную обстановку, не прибегая к жаргону психоаналитиков или мрачным клише экзистенциализма? В нашей среде явно пробивается новое, незнакомое общество. Сможем ли мы понять его и придать его развитию какую-либо форму? Придем ли к соглашению с ним?

Стоит посмотреть свежим взглядом на стремительный темп перемен, который иногда превращает реальность в дикий водоворот событий, как окажется, что многие поразительные и непостижимые вещи стали уже вполне обыденными. Ускорение темпа перемен — это не просто борьба индустрии или государств. Это конкретная сила, которая глубоко вошла в нашу личную жизнь, заставила нас играть новые роли и поставила перед лицом новой опасной психологической болезни. Ее можно назвать «футурошок». Чтобы объяснить то многое, что не поддается рациональному анализу, необходимо исследовать ее первопричины и симптомы.

Неподготовленный гость

В популярных словарях уже начал проскальзывать аналогичный термин — «культурный шок». Культурный шок — это результат погружения в незнакомую культуру неподготовленного

посетителя. Добровольцы Корпуса мира страдали от него в Борнео и Бразилии. Марко Поло, возможно, — в Китае. Путешественник, который внезапно оказывается в месте, где «да» — это «нет», где фиксированная цена меняется на глазах, долгое ожидание у дверей не является поводом к оскорблению, а смех может означать гнев, оказывается в ситуации культурного шока. Культурный шок возникает тогда, когда знакомые психологические факторы, помогающие человеку функционировать в обществе, исчезают, и на их месте появляются неизвестные и непонятные.

Этот феномен в большой степени объясняет замешательство, беспокойство и потерянность, которые досаждают американцам при общении с другими людьми, он ведет к разрушению связей, неправильному истолкованию реальности, неспособности адаптироваться. Все же культурный шок сравнительно легче более серьезной болезни — шока будущего, которая представляет собой ошеломляющую растерянность, вызванную преждевременным наступлением будущего. Вполне возможно — это самая важная болезнь завтрашнего дня. Термина «шок будущего» не найти ни в медицинских энциклопедиях, ни в справочниках психологических отклонений. Тем не менее, пока не будут сделаны разумные шаги в борьбе с этой болезнью, среди миллионов людей будет усиливаться чувство потерянности и прогрессировать неспособность рационально воспринимать окружающую обстановку. Мы должны осмыслить эту болезнь и научиться ее лечить, иначе очевидные для современной жизни недомогания, массовые неврозы, облучение, безгранично распространившееся насилие окажутся лишь преддверием того, что нас ждет впереди.

Футурошок — временной феномен, продукт стремительного темпа перемен в обществе. Он возникает из-за наложения новой культуры на старую. Это — культурный шок в нашем собственном обществе, но с худшими последствиями, чем при столкновениях с иными культурами. Большинство членов Корпуса мира и почти все путешественники утешают себя мыслью, что они вернутся к покинутой культуре. Жертвы будущего лишены такого утешения.

Вырвите внезапно человека из его среды и поместите его в другую, резко отличную от привычной ему, с другим набором факторов реагирования: иной концепцией времени, места, работы, любви, религии, секса и прочего. А затем отнимите всякую надежду вернуться к знакомому социальному ландшафту. Человек будет подвержен вдвойне суровому потрясению. Более того, если эта культура хронически пребывает в состоянии хаоса, или, что еще хуже, ее ценности непрерывно меняются, чувство поте-

рянности еще усилится. Несколько намеков на более разумное поведение под давлением совершенно новых обстоятельств — и эта жертва будет представлять опасность для себя и для других.

Теперь представьте не одного человека, а целое общество, целое поколение, включая самых слабых, наименее образованных и разумных его представителей, которые внезапно оказались в новом мире. Результат — всеобщая дезориентация и боязнь будущего в огромных масштабах.

Сегодня человек столкнулся именно с такой перспективой. Перемены лавиной обрушились на наши головы, и большинство людей до нелепости не готовы к ним.

Разрыв с прошлым

Я не думаю, что все это сильно преувеличено. Разговоры о том, что мы переживаем сегодня вторую индустриальную революцию, стали привычными. Расхожие фразы о скорости и масштабе перемен уже давно не вызывают у нас никаких эмоций. Эти фразы стали банальными и нелепыми. Потому что, по всей вероятности, происходящие сегодня события шире, глубже и важнее, чем индустриальная революция. Начинает распространяться достойное уважения мнение о том, что настоящий момент представляет собой не более и не менее, чем второй великий раскол в человеческой истории, сравнимый по значимости только с первым расчленением исторической целостности — переходом от варварства к цивилизации.

Эта идея неожиданно стала все чаще возникать в работах ученых и технологов. Сэр Джордж Томпсон, английский физик, лауреат Нобелевской премии, в книге «Предвидение будущего» предполагает, что наиболее точный аналог сегодняшнего дня — не индустриальная революция, а «возникновение сельского хозяйства в неолите». Джон Диболд, американский эксперт по автоматизации, предупреждает, что «результаты технологической революции, во времена которой мы живем, будут намного глубже, чем любые социальные изменения, с которыми мы сталкивались раньше». Сэр Леон Багрит, британский производитель компьютеров, настаивает, что автоматизация сама по себе «величайшая перемена во всей истории человечества».

Люди, связанные с наукой и технологиями, не одиноки в своих взглядах. Сэр Герберт Рид, философ в области искусства, говорит, что мы переживаем «настолько основательную революцию, что нам необходимо исследовать многие прошедшие века, чтобы найти параллели. Возможно, такого сравнения заслуживает только переход от раннего каменного века к позднему...» А Курт В. Марек, более известный как К. В. Керам, автор книги

«Боги, гробницы, ученые», замечает, что «в двадцатом веке нами заканчивается эпоха, длившаяся 5 тысячелетий... Мы находимся не в Риме времен христианизации Запада, как полагал Шпенглер, а в подобной ситуации 3000 лет спустя после рождества Христова. Мы смотрим глазами доисторического человека, и перед нами открывается абсолютно новый мир».

Кеннет Болдинг, выдающийся экономист и общественный мыслитель, высказал одно из наиболее поразительных заявлений на эту тему. Он считал, что настоящее представляет собой поворотный момент в человеческой истории. В оправдание своей точки зрения, Болдинг заметил: «Что касается статистики, связанной с человеческим родом — событие, разделившее человеческую историю на две равные части, произошло на памяти живущих». В сущности, наш век олицетворяет собой Великую Межу, которая проходит по центру человеческой истории. Таким образом, он утверждает: «Нынешний мир отличается от того, в котором родился я, так же, как тот отличался от мира Юлия Цезаря. Я родился в середине человеческой истории, грубо говоря, день в день. После моего рождения произошло столько же, сколько и до него».

Это сенсационное утверждение можно проиллюстрировать многими примерами. Например, было замечено, что если последние пятьдесят тысяч лет человеческого существования разделить на срок человеческой жизни, продолжительностью приблизительно шестьдесят два года, то всего было около восьмисот таких сроков. А из них шестьсот пятьдесят человек провел в пещерах.

Только во время последних семидесяти сроков, благодаря письменности, стало возможным эффективное общение поколений. За последние шесть — большинство людей увидело печатное слово. За четыре — человек научился более-менее точно измерять время. За два последних — появился тот, кто использовал электрический мотор. И потрясающее количество материальных благ, которыми мы пользуемся сегодня, были созданы за последний, восьмисотый, срок жизни.

Этот последний срок обозначает резкий разрыв со всем прошлым опытом человека, потому что в течение него изменилось человеческое отношение к ресурсам. Это наиболее очевидно в сфере экономического развития. Всего за один срок человеческой жизни сельское хозяйство, основа цивилизации, в ряде стран утратило свое доминирующее положение. Сегодня в двенадцати развитых странах сельским хозяйством занимается менее 15% экономически активного населения. В Соединенных Штатах эта цифра составляет 6%, и к тому же стремительно сокращается, хотя фермеры кормят двести миллионов американцев и еще сто шестьдесят миллионов людей во всем мире.

Более того, если считать сельское хозяйство первой ступенью экономического развития, а индустриализацию — второй, то внезапно окажется, что мы достигли следующей, третьей стадии. Около к 1965 году в США возникла новая мощная тенденция, когда более 50% не занятой в сельском хозяйстве рабочей силы прекратило заниматься физическим трудом. В розничной торговле, администрации, образовании, сфере услуг и других отраслях представители умственного труда превысили число работников физического. Впервые в человеческой истории обществу удалось не только скинуть ярмо сельского хозяйства, но также за несколько десятилетий избавиться от ига физического труда. Родилась первая в мире структура обслуживания.

С тех пор технически развитые государства одно за другим двинулись в этом направлении. Сегодня в Швеции, Британии, Бельгии, Канаде и Нидерландах, где в сельском хозяйстве занято менее 15% рабочей силы, «белые воротнички» превосходят по численности «синие». Десять тысяч лет — сельское хозяйство. Одна-две тысячи — индустриализация. И вот прямо перед нами — постиндустриализм.

Жан Фурастье, проектировщик и социальный философ из Франции, заявил: «Нет ничего менее индустриального, чем цивилизация, рожденная промышленной революцией». Значение этого поразительного факта пытаются осмыслить до сих пор. Возможно, генеральный секретарь ООН У. Тант — единственный, кто подвел итоги перехода к постиндустриальному обществу. Он заявил: «Самое главное и важное в развитии экономики то, что в кратчайшие сроки можно получить любые требуемые ресурсы в любом количестве... решения уже не ограничиваются ресурсами, а сами их создают. Это и есть основное революционное изменение — возможно, самое революционное, которое когда-либо знал человек». Это глобальное преобразование произошло во время восьмисотого срока жизни.

Отличительной чертой этого срока также является грандиозное расширение масштаба и размаха перемен. Естественно, эпохальные перевороты случались и раньше. Войны, чума, землетрясения, голод возмущали общественное спокойствие. Но эти потрясения и сдвиги не переходили границ одного или нескольких соседних государств. Сменились поколения, прошли века, и влияние этих событий распространилось за пределы государств.

Сегодня все границы сметены. Сеть общественных связей настолько плотна, что современные события мгновенно отражаются во всем мире. Война во Вьетнаме перекроила основные политические расстановки в Москве, Пекине, Вашингтоне, вызвала резкий протест в Стокгольме, взволновала финансовые круги Цюриха, заставила зашевелиться секретную дипломатию в Алжире.

На самом деле, не только современные события мгновенно находят отклик во всем мире, но можно сказать, что и прошлое воспринимается в новом ключе: Оно запутывает следы, и мы попали, если можно так сказать, во «временной сдвиг».

Событие, затронувшее лишь горстку людей в прошлом, может иметь крупномасштабные результаты сегодня. Пелопоннесская война, к примеру, по сегодняшним меркам не более чем стычка. Пока Афины, Спарта и несколько соседних городов-государств сражались, остальное население земного шара и не подозревало об этой войне. Она не затронула ни индейцев, живущих в Мексике, ни древних японцев.

И все же Пелопоннесская война во многом повлияла на дальнейший ход греческой истории. Вследствие миграции, географического перераспределения генофонда, человеческих ценностей, идей, она оказала влияние на дальнейшее развитие событий в Риме, а посредством Рима — и во всей Европе. Из-за этого европейцы мало отличаются друг от друга.

В свою очередь, благодаря тесным связям, европейцы повлияли на Мексику и Японию. И какой бы след Пелопоннесская война ни оставила на генетической структуре, идеях и ценностях современной Европы, теперь он распространен по всему миру. Таким образом, современные индейцы и японцы ощущают далекое влияние этой войны, чего нельзя сказать об их предках. События прошлого, как бы перескочив через поколения и столетия, преследуют нас до сих пор и вносят свои изменения в нашу жизнь.

Если мы, помимо Пелопоннесской войны, рассуждаем о строительстве Великой Китайской стены, Черной чуме, битве банту с Хамидами, то принимаем во внимание общий смысл принципа временного сдвига. Любые события прошлого накладывают отпечаток на современных людей. Но это не всегда было так. Короче говоря, нас преследует вся история человечества. Парадокс заключается в том, что именно это подчеркивает наш разрыв с прошлым. К восьмисотому жизненному сроку перемены достигли небывалой силы и сферы влияния.

Последнее качественное отличие между прошлым и настоящим обнаружить легче всего. Мы не просто расширили сферу деятельности и масштабы перемен, но радикально изменили их темпы. В свое время мы выпустили на свободу абсолютно новую социальную силу — неуклонно растущий поток перемен. Его влияние на темпы нашей повседневной жизни, чувство времени и способы восприятия окружающего мира имело революционное значение. Мы воспринимаем мир иначе, чем люди прошлого. Именно это является отличительной чертой дей-

ствительно современного человека. Ускорение скрывает непостоянство — быстротечность. Быстротечность проникает и пропитывает наше подсознание, меняя наши отношения с другими людьми, предметами, с целым миром идей, искусства и ценностей.

Чтобы понять, что нас ждет в эпоху постиндустриального общества, мы должны проанализировать процессы ускорения и вникнуть в теорию быстротечности. Если ускорение есть новая социальная сила, то быстротечность — ее психологическая копия. Ее роль в поведении человека — это необходимый компонент современной психологии и теорий личности. Без теории быстротечности психологи не смогут точно передать суть различных феноменов нашей жизни.

Изменив отношение к окружающим ресурсам, максимально расширив масштабы перемен и, что заслуживает наиболее критического подхода, увеличивая их темпы, мы безвозвратно порываем с прошлым. Мы уходим от привычных способов думать, чувствовать, приспосабливаться. Получив установку на построение нового общества, мы стремительно двигаемся к намеченной цели. Это — самая трудная задача восьмисотого срока жизни, которая вызывает сомнения в адаптационных способностях человека. Как он интегрируется в новое общество? Сможет ли приспособиться к его императивам? А если нет, то будет ли в состоянии изменить их? Прежде чем попытаться ответить на эти вопросы, мы должны сфокусировать внимание на двойной силе ускорения и быстротечности. Они перековывают нашу жизнь и психику на новый лад и ставят нас перед лицом опасности столкновения с будущим.

Глава 2
Ускоряющий толчок

Знание — топливо прогресса

Темпы, в каких человечество поглощало знания о себе и вселенной, увеличивались по спирали на протяжении десяти тысяч лет. Большой скачок был сделан с изобретением письма, но и он проходил веками. Следующий большой скачок по направлению к приобретению знаний — изобретение в пятнадцатом веке Гуттенбергом и другими печатания. До 1500 года, по наиболее оптимистичным подсчетам, в Европе издавалось около 1000 книг за год. Что означало, что потребуется целый век для создания библиотеки в 100000 томов. Через четыре с половиной века, к

1950 г., этот уровень так возрос, что Европа выпустила 120000 книг в год. Количество времени сократилось со столетия до десяти месяцев. К 1960 году, десятью годами позже, был сделан еще один рывок, и вековая работа требовала уже только *семи с половиной* месяцев. К середине 60-х годов мировое производство книг, *включая Европу, достигло уровня 1000 книг в день.*

Вряд ли можно поспорить с тем, что каждая книга представляет собой еще один плюс для развития знаний. Более того, виток ускорения в книгопечатании — это слишком грубая параллель с темпами открытия новых знаний. Например, до Гуттенберга было известно лишь одиннадцать химических элементов. Сурьма, двенадцатый, был обнаружен самим печатником во время его работы над своим изобретением. А ведь прошло двести лет с тех пор, как открыли одиннадцатый элемент — мышьяк. Сохранись такие темпы, мы получили бы не более двух или трех дополнительных элементов в периодической системе со времен Гуттенберга. Вместо этого, за четыреста пятьдесят лет открыто семьдесят элементов. А за период с 1900 года выделили оставшиеся элементы со скоростью одно открытие каждые три года.

По ряду причин можно утверждать, что темп научных открытий резко повышается. К примеру, количество научных журналов и статей, как и промышленная продукция в развитых странах, увеличивается *вдвое каждые пятьдесят лет*; согласно биохимику Филипу Сикевицу, то, что узнали за последние три десятилетия о природе человека, снижает значение любого сопоставимого с этим в плане научных открытий периода за всю историю человечества. Сегодня в Соединенных Штатах только правительство выпускает 100000 докладов каждый год плюс 450000 статей, книг и постановлений. По всему миру выпуск научной и технической литературы возрос до уровня 60000000 страниц в год. Компьютеры ворвались в нашу жизнь около 1950 года. Благодаря их беспрецедентной способности к анализу, распространению бесконечно разнообразной информации в немыслимых количествах и с головокружительной скоростью, компьютеры стали главной силой ускорения процесса приобретения знаний за последнее время. Совместно с другими могущественными аналитическими инструментами для изучения невидимой вселенной вокруг нас, они подняли скорость приобретения знаний до ошеломляющих вершин.

Френсис Бэкон сказал: «Знание — сила». Сейчас мы можем придать этому выражению современный смысл. Наша социальная обстановка вносит коррективы: «Знание — это перемены»; ускорение приобретения знаний, наполнение топливом великого двигателя технологии означают ускорение перемен.

Поток ситуаций

Открытие, разработка, влияние, опять открытие. В этом заключается цепная реакция, длинный, резко поднявшийся виток ускорения общественного развития. Толчок ускорения достиг того уровня, который, несмотря на весь полет фантазии, не может считаться нормальным. Промышленное общество больше не состоит из своих обычных институтов. Ускорение, одна из самых значимых и наиболее непонятных социальных сил, пошатнуло все социальные структуры.

Но это лишь одна сторона медали, потому что ускорение перемен является и психологической силой. Повышение темпов перемен в окружающем нас мире нарушает наше внутреннее равновесие, переделывает наш образ жизни, хотя этот факт почти полностью игнорируется психологами. Внешнее ускорение превратилось во внутреннее...

Глава 3
Темп жизни

... Люди будущего

Все жители Земли не только разделены на расы, нации, религии или идеологии, но также, в каком-то смысле, разнятся по своему положению во времени. Изучая население планеты, мы находим крошечные группы людей, которые до сих пор живут охотой и собирательством, как тысячелетия назад. Другие, составляющие большую часть человечества, зависят не от охоты на медведя или сбора ягод, а от сельского хозяйства. Их жизнь во многом похожа на жизнь их предков столетия назад. Эти две группы, взятые вместе, составляют порядка 70% всех живущих. Они — люди прошлого.

В противоположность им, немногим более 25% населения Земли существуют в промышленных центрах. Они ведут современный образ жизни. Это продукт первой половины двадцатого века, смоделированный механизацией и всеобщим образованием и воспитанный доброй памяти сельскохозяйственным прошлым их собственных стран. В результате, они — люди настоящего.

Оставшиеся 2—3% мировой популяции не принадлежат ни прошлому, ни настоящему. Так, в крупнейших центрах технологических и культурных перемен — в Санта-Монике, штат Калифорния, Кембридже, Массачусетсе, Нью-Йорке, Лондоне

и Токио живут миллионы людей, о которых уже сейчас можно сказать, что они живут в будущем. Они создали эту тенденцию, даже не подозревая, что многие миллионы будут так жить лишь завтра. И, несмотря на столь малый процент среди общего населения, они уже создали среди нас интернациональное государство будущего. Они — авангард человечества, пионеры мирового постиндустриального общества, которое только нарождается.

Что же отличает их от остального человечества? Естественно, они богаче, лучше образованны и мобильнее большинства людей. И живут они дольше. Но специфическим отличием людей будущего является тот факт, что они уже вошли в новый, ускоренный темп жизни. Они живут быстрее, чем окружающие их люди.

Некоторых людей привлекает такой чрезвычайно ускоренный темп — они делают все возможное, чтобы достичь его, и чувствуют беспокойство, раздражение и дискомфорт при его замедлении. Они отчаянно стремятся быть в гуще событий. (На самом деле, немногих заботит само действие, так как оно происходит достаточно стремительно.) Например, Джеймс А. Уилсон обнаружил, что желание ускорить темп жизни явилось одной из скрытых причин так называемой «утечки мозгов», широко обсуждаемой в прессе: массовой эмиграции европейских ученых в США и Канаду. Опросив 517 английских ученых и инженеров, Уилсон пришел к выводу, что их привлекли не только более высокие оклады и исследовательские возможности, но и более быстрый темп жизни. У эмигрантов не вызывает отвращения так называемый «более быстрый темп» Северной Америки; в любом случае оказывается, что они *предпочитают* его всем остальным. Сходным образом высказался в интервью один из белых ветеранов движения за гражданские права: «Люди, которые привыкли к быстрой городской жизни, не могут осесть на сельском Юге. Вот почему они постоянно переезжают без какой-либо определенной причины. Путешествие является единственным лекарством». Бесцельное на первый взгляд, это метание представляет собой сбалансированный механизм. Осознание того, насколько сильное влияние может оказывать тот или иной темп жизни на человека, помогает объяснить зачастую непонятное или бессмысленное поведение.

Но если одни живут и процветают, благодаря быстрому темпу, то у других он вызывает отвращение, и в своем желании «избавиться от этой свистопляски» они идут на крайние меры. Связать себя с новым постиндустриальным обществом — значит попасть в мир, движущийся быстрее, чем раньше. Они предпочитают не связываться, а лениво ползти на своей скорости. Не-

даром мюзикл «Остановите Землю — я сойду!» имел грандиозный успех пару сезонов назад.

Квиетизм и поиск новых путей, чтобы уклониться и избежать ответственности, что характерно для хиппи (хотя и не для всех), возможно, в меньшей степени объясняется их сильно выраженным презрением к ценностям технологической цивилизации, нежели подсознательной попыткой избежать ненавистной для многих суеты. И не случайно они описывают общество как «расу крыс» — название, которое имеет непосредственное отношение к спешке и суете.

Чаще всего люди старшего поколения сильнее сопротивляются ускорению перемен. Существует прочная математическая база, позволяющая прийти к выводу, что людям в возрасте часто свойствен консерватизм: для пожилых время летит быстрее.

Когда 50-летний отец говорит своему пятнадцатилетнему сыну, что тому придется подождать пару лет до того, как он сможет иметь свою машину, этот интервал в 730 дней составляет около 4% от прожитой жизни отца и около 13% от жизни мальчика. И вряд ли покажется странным, что для мальчика ожидание будет в 3 или 4 раза дольше, чем для отца.

Подобным образом, два часа жизни четырехлетней девочки равноценны двенадцати часам жизни ее двадцатипятилетней матери. И сказать ребенку, чтобы он подождал два часа конфету, все равно, что попросить его мать подождать четырнадцать часов чашечку кофе.

Возможны и биологические объяснения для таких различий субъективного восприятия времени. Джон Коэн, психолог Манчестерского университета, пишет: «С взрослением кажется, что календарный год постепенно сокращается. Оглядываясь назад, человек считает, что каждый новый год короче предыдущего, что, возможно, является результатом постепенного замедления процесса обмена веществ». По отношению к их собственным, все более затухающим биоритмам, пожилым людям кажется, что мир движется быстрее.

Какими бы ни были причины, любое ускорение перемен, имеющее результатом скопление многих ситуаций в эмпирическом канале в данный промежуток времени, сильно преувеличивается в восприятии пожилых людей. Выпав из общественной жизни, они погружаются в собственный мир, обрывая все возможные контакты с быстро меняющимся миром, и, в конце концов, прозябают до самой смерти. Мы не можем решить психологические проблемы пожилых, пока не найдем возможности с помощью биохимии и перевоспитания изменить их осознание времени или предоставить им территории, где темп жизни можно контролировать или даже регулировать с помощью календаря

со скользящей шкалой, который бы отвечал их собственному субъективному восприятию времени.

Более распространенный конфликт — конфликт между поколениями, мужьями и женами, родителями и детьми — восходит к различному отношению к ускорению темпа жизни. То же относится и к столкновению культур.

У каждой культуры есть свой характерный для нее темп. Ф. М. Эсфандиари, иранский романист, рассказывает о случае столкновения двух таких разных систем, когда немецкие инженеры, еще до начала второй мировой войны, помогали строить в его стране железную дорогу. У иранцев и жителей Среднего Востока отношение ко времени намного спокойнее, чем у американцев и западноевропейцев. И естественно, когда бригада иранских рабочих появилась на работе с десятиминутным опозданием, немцы, чрезвычайно пунктуальные и вечно спешащие, уволили их скопом. Иранским инженерам с трудом удалось убедить их, что, по понятиям Среднего Востока, рабочие превзошли сами себя в пунктуальности, и если увольнения будут продолжаться, то вскоре останется нанимать лишь женщин и детей. Такое безразличие ко времени должно сводить с ума тех, кто живет в быстром ритме, у кого на счету каждая минута. Так, жители Милана и Турина, индустриальных городов Севера Италии, с пренебрежением относятся к сравнительно медлительным сицилийцам, ход жизни которых до сих пор зависит от спокойного темпа земледелия. Шведы из Стокгольма и Гетеборга так же относятся к лапландцам. Американцы посмеиваются над мексиканцами, для которых mañana (завтра) означает «довольно скоро». Да и в самих Штатах южане кажутся северянам медлительными, а негры среднего класса признают негров-рабочих непригодными для работы в CPT (Coloured People's Time). А в сравнении почти со всеми остальными жителями Земли, белые американцы и канадцы воспринимаются как энергичные, быстрые и предприимчивые люди.

Иногда население активно сопротивляется изменению ритма жизни. Это объясняется патологической антипатией к тому, что многие считают «американизацией» Европы. Новые технологии, составляющие базу постиндустриального общества, большинство которых разрабатывается в американских исследовательских центрах, влекут за собой неизбежное ускорение перемен в обществе и, соответственно, в ритме жизни каждого человека. Хотя антиамериканские ораторы и выбирают для своих нападок кока-колу и компьютеры, но их протест вызван вторжением в Европу чужого временного сознания. Америка, как передовой отряд постиндустриализма, предлагает новый, нежелательно быстрый темп.

Эта проблема символически отразилась в том бурном протесте, каким было встречено введение американского типа аптек в Париже. Для многих французов их появление стало свидетельством зловещего «культурного империализма» со стороны Соединенных Штатов. Американцам сложно понять столь резкую реакцию на совершенно безобидный источник содовой. Это объясняется тем, что в La Drugstore жаждущий француз делает глоток молочного коктейля, вместо того, чтобы провести несколько часов в бистро на улице. Стоит заметить, что по мере распространения новых технологий за последние годы, около 30000 бистро закрылись до лучших времен. По словам журнала *Time*, они стали жертвами «культуры быстрого обслуживания». (Кстати, вполне возможно, что всеобщая нелюбовь европейцев к самому журналу не столько имеет политические корни, сколько бессознательно связана с его названием. *Time* своим кратким и сухим слогом передает больше, чем американский образ жизни. Он воплощает и распространяет американский темп жизни.)

Цит. по: Алвин Тоффлер.
Футурошок. СПб.: Лань, 1997.
С. 10—17, 26—27, 31—34.

ХРОНОЛОГИЯ МИРОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СОБЫТИЙ

ПРЕДЫСТОРИЯ И ДРЕВНИЕ ЦИВИЛИЗАЦИИ

30 тыс. до н. э.	Первые следы товарообмена (палеолит)
10 тыс. до н. э.	Изготовление глиняной посуды. Использование топоров, булав, долот. Строительство землянок и свайных построек. Добыча огня трением.
4 тыс. до н. э.	Использование кирпича в Египте. Изобретение повозок с колесами.
Конец 4 тыс. до н. э.	Первые государства в Египте и Двуречье.
3 тыс. до н. э.	Выплавка первых орудий труда и оружия. Образование первого государства в Египте. Древнейшие города Индии. Строительство глинобитных надземных жилищ. Использование солнечных часов в Египте, Индии, Китае.
2 тыс. до н. э.	Первые государства в Китае и Греции. Изобретение колеса со ступицей. Появление водяных часов.
Ок. 2600 г. до н. э.	Постройка пирамиды Хеопса в Древнем Египте.
2357 г. до н. э.	Выплавка железа в Китае.
Ок. 1200 г. до н. э.	Троянская война. Привела к упадку экономики и культуры ахейских государств.
1 тыс. до н. э.	Начало «железного века» в Европе.
X—VIII вв. до н. э.	Первые проявления экономической мысли древних греков. Они обнаруживаются, в частности, в поэмах Гомера «Илиада» и «Одиссея».
IX—VIII вв. до н. э.	В Древней Греции раздел всей земли на 9 или 10 тыс. наделов (клеров) и предоставление каждому спартиату равного участка (25—30 га) в наследственное пользование.
IX—VI вв. до н. э.	Государство Урарту.
VIII—VI вв. до н. э.	Развитие производительных сил в греческих государствах привело к отделению ремесла от земледелия и способствовало расширению торговли, росту городов.

Середина—начало I тыс. до н. э.	Возникновение и развитие рабовладельческих государств в Закавказье, Средней Азии, Северном Причерноморье.
V в. до н. э. — IV в. н. э.	Боспорское царство.
Ок. 594 г. до н. э.	Реформы Солона (отмена поземельной задолженности, запрещение долгового рабства, введение земельного максимума и др.).
IV в до н. э.	Образование государства Хорезм.
50-е гг. IV в. до н. э.	В Древней Греции проекты закупки рабов за государственный счет. Поощрялись торговля и ремесло, формировалась колонизация.
510—509 гг. до н. э.	Установление Римской республики.
451—450 гг. до н. э.	Появление «Законов XII таблиц», которые, являясь классическим образцом римского права, закрепили право частной собственности, санкционировали различия свободных и рабов, патрициев и плебеев.
431—404 гг. до н. э.	Пелопоннесская война закончилась полным поражением Афин в войне со Спартой. Период гегемонии Спарты в Греции.
384—322 гг. до н. э.	Деятельность Аристотеля; выделял ойкономос и хрематистику.
300 гг. до н. э.	Первое упоминание о компасе в китайских летописях.Строительство Великой Китайской стены. Объединение Индии в единое государство.
95—56 гг. до н. э.	Царствование в Армении Тиграна II Великого.
27 г. до н. э.	Установление Римской империи. Начало правления Октавиана.
II в н. э.	В Китае впервые была получена бумага из растительных волокон.
III в. н. э.	Кризис потряс основы рабовладельческого строя Древнего Рима. Наблюдался упадок сельского хозяйства, свертывалась торговля, расстроилось денежное обращение.

286 г. н. э.	В Риме прекращена чеканка низкопробной монеты.
301 г. н. э.	Диоклетиан издал вердикт о твердых ценах и о твердых ставках заработной платы.
332 г. н. э.	Издание императором Константином специального закона «О беглых колонах». Колоны прикреплялись к своим участкам навечно.
395 г. н. э.	Разделение Римской империи на два государства.
476 г. н. э.	Захват Римской империи варварами. Падение Римской империи.

ИСТОРИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

I в н. э.	Возникновение христианства среди евреев Палестины; в IV в. н. э. христианство становится государственной религией Римской империи.
Сер. 1 тыс. н. э.	Зарождение классового общества у восточных славян, возникновение соседской общины.
800-е гг. н. э.	Зарождение феодальных государств у восточных славян.
IX в. н. э.	Возникновение цехов в Византии.
1096—1270 гг.	Крестовые походы. Положительным итогом стало восприятие западноевропейскими странами элементов мусульманской культуры, научных и технических достижений.
1211—1365 гг.	Господство монголов в Китае.
XIII в.	Изобретение ружья в Китае. Изобретение шелкопрядильных машин в Италии.
XIV в.	Начало строительства доменных печей в Западной Европе. Изобретение пушки в Китае.
1316—1378 гг.	Годы жизни Карла IV, германского короля и императора Священной Римской

	империи с 1347 г., чешский король (Карл I) с 1346 г. в Чехии укрепил королевскую власть, поощрял развитие ремесла, торговли, культуры.
1358 г.	Крестьянское восстание во Франции («жакерия»).
1381 г.	Крестьянское восстание в Англии под предводительством У. Тайлера.
XV в.	Начало строительства каравелл. Изобретение аркебуза и мушкета.
Ок. 1445 г.	Первое печатанье книги Гутенбергом.
1492 г.	Открытие Америки Х. Колумбом.
1497—1499 гг.	Открытие морского пути в Индию Васко да Гамой.
1531—1533 гг.	Начало европейских колониальных захватов. Завоевание государства инков.
1519—1521 гг.	Первое кругосветное путешествие Ф.Магеллана.
XVI в.	Появление мануфактур. Реформы в Германии.
1566 г.	Начало буржуазной революции в Нидерландах.
1609 г.	Основан Амстердамский банк в Голландии.
1620 г.	Группа английских переселенцев-пуритан прибыла в Сев. Америку и основала поселение Нов. Плимут, положившее начало колониям Нов. Англии.
1642—1649 гг.	Английская буржуазная революция.
1644—1911 гг.	Правление в Китае императорской маньчжурской династии Цин.
1645 г.	Изобретение суммирующей машины.
Вторая половина XVII в.	Вывоз рабов в Америку.
1657 г.	Изобретение механических часов.
1698 г.	Изобретение парового насоса Севери.
1701—1714 гг.	Война за испанское наследство между Францией и австрийскими Габсбургами за гегемонию в Европе. Главным результатом войны было усиление английского морского и колониального могущества.

1724 г.	Создание первого боевого подводного судна.
Середина XVIII в.	«Закрытие» Китая. Происходило достаточно долго и представляло собой целый ряд императорских указов о запрещении строительства больших судов (1649), торговле с иностранцами медью, цинком, железом (1716, 1733), и даже запрет вывоза шелковых тканей (1759). Был строго лимитирован и импорт (и вообще экономические связи с соседними странами), а на ввоз европейских книг был наложен запрет. Торговля ограничивалась портом Гуанчжоу.
1760—1810 гг.	Промышленный переворот в Англии.
1774 г.	Изобретение паровой машины Дж. Уаттом.
1775—1783 гг.	Война за независимость Северной Америки.
1776 г.	Образование США.
1783 г.	Воздушный шар братьев Монгольфье.
1784 г.	Создание универсального парового двигателя.
1785 г.	Изобретение механического ткацкого станка.
1789—1792 гг.	Великая французская революция.
1784 г.	Усовершенствование Дж. Уаттом паровой машины в Глазго. Изобретение Э. Картрайтом механического ткацкого станка, который увеличил производительность в 40 раз.
1792 г.	Изобретение телеграфа.
1800 г.	Создание гальванического аппарата А. Вольтом. Основан Французский банк.
1801 г.	Изобретение велосипеда.
Начало XIX в.	Создание ткацкого станка Жаккардом. Изобретение спичек. Германская промышленность выходит на первое место в Европе, оттесняя английскую.
1803 г.	Изобретение паровоза Стефенсоном.
1807 г.	Создание парохода с гребным колесом Феретоном.

1808 г.	Создание первой железной дороги в Англии.
1808—1874 гг.	Испанская буржуазная революция.
1812—1814 гг.	Создание печатной машины.
1810—1826 гг.	Получение независимости испанскими колониями в Латинской Америке.
1819 г.	Первый рейс парохода через Атлантический океан.
1820 г.	Открытие Ф.Ф. Беллинсгаузеном Антарктиды.
1825 г.	Первый кризис перепроизводства в Англии.
1826 г.	Ш. Белль изобрел уборочную машину.
1830 г.	Изобретение Бикфордом огнепроводного шнура.
1835 г.	Изобретен аппарат Морзе.
1839 г.	Создание электрического двигателя Якоби. Первый паровой молот.
1847 г.	Открытие Ренкоком способа вулканизации каучука.
1848—1849 гг.	Революции в Италии, Австрии, Венгрии, Германии.
1850—1864 гг.	Крестьянская война в Китае.
1852 г.	Революция в Египте.
1857 г.	Экономический кризис, ставший мировым.
1860 г.	Создание двигателя внутреннего сгорания. Создание крейсера.
1863 г.	В Лондоне построена первая линия метрополитена (3,6 км).
1866 г.	Проложен кабель через Атлантику.
1867—1868 гг.	Буржуазная революция в Японии.
1867 г.	Изобретение железобетона Ж. Монье. Нобель получает патент на производство динамита.
1869 г.	Открытие Суэцкого канала.
1871 г.	Парижская Коммуна.
1874—1878 гг.	Длительный экономический кризис в Германии.

1875 г.	Изобретение холодильной машины.
1876 г.	Н. Отто создал четырехтактный газовый двигатель.
1879 г.	Создание первой бурильной машины.
1880—1890-е гг.	Период грюндерства. Быстрый рост акционерных обществ. Развитие монополий в производстве и банковском деле.
1881 г.	Изобретение лампы Эдисоном.
1882 г.	Первая электростанция Эдисона для освещения улиц.
1884 г.	Изобретение паровой турбины.
1885 г.	Даймлер получил патент на бензиновый двигатель.
1890 г.	Изобретение кино.
1890—1903 гг.	Мировой экономический кризис.
1895 г.	Изобретение радио Поповым. Создание аппарата Рентгена.
1897 г.	Двигатель внутреннего сгорания Дизеля.
Последняя четверть XIX в.	США становятся центром мирового экономического развития. Завершение территориального раздела мира. Начало экономического раздела. Создание новых отраслей промышленности (электротехническая, химическая, нефтеперерабатывающая, автомобильная).
1903 г.	Первое дизельное судно-танкер. Начало воздухоплавания.
1904 г.	Создание Панамского канала.
1907—1908 гг.	Мировой экономический кризис.
1911—1914 гг.	Революция в Китае. Падение династии Цин.
1913 г.	Создание Федеральной резервной системы банков в США.
1914—1918 гг.	Первая мировая война.
1916 г.	Создание танка в Англии.
1919—1933 гг.	«Сухой закон» действовал в США с 28 октября 1919 по 5 декабря 1933. Привел к целому ряду негативных последствий.
1923 г.	Денежная реформа в Германии.

1928 г.	Первый опыт создания цветного телевидения.
1929—1933 гг.	Великая депрессия. Началась после «черной пятницы» — краха котировок акций на Нью-Йоркской бирже 25 октября 1929. Стоимость акций упала на 90%, массовое разорение мелких вкладчиков в США сразу же сказалось на торговле и промышленности. Объем промышленного производства в капиталистическом мире сократился в среднем на 44%, мировой торговли — на 61%, общая численность безработных в кап. странах достигла 30—40 млн человек.
1929—1936 гг.	Завершение индустриализации в Японии.
1931 г.	Образование стерлинговой зоны.
1932 г.	Принятие на конференции в Оттаве системы преференциальных (предпочтительных) имперских таможенных тарифов в странах Британской империи.
1933 г.	Установление фашистской диктатуры в Германии.
1933—1938 гг.	«Новый курс» Рузвельта, который сочетал меры по усилению государственного регулирования экономики с реформами в социальной области.
1939—1945 гг.	Вторая мировая война.
1940 г.	Изобретение батискафа и акваланга.
1944 г.	Изобретение вертолета.
1945 г., июнь	Подписание Устава ООН представителями СССР, США, Великобритании и Китая.
Сер. 40-х гг.	Появление первых ЭВМ.
1945—1947 гг.	Национализация Английского банка, угольной, электроэнергетической промышленности и транспорта в Англии.
1946 г.	Создание Мирового Банка реконструкции и развития (МБРР).
1947 г.	Провозглашение «доктрины Трумэна». Провозглашение независимости Индии.

	Создание Международного валютного фонда (МВФ).
1948—1951 гг.	План Маршалла.
1948 г.	Денежная реформа в Западной Германии. Изобретение транзистора. Провозглашение государства Израиль.
1948—1949 гг.	Первый послевоенный экономический кризис в США.
1949 г.	Создание Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ). Создание организации Североатлантического договора (НАТО). Образование ФРГ.
1951—1952 г.	Образование Европейского Объединения угля и стали (ЕОУС).
1953 г.	Предложена Дж. Уотсоном и Ф. Криком структурная модель ДНК (т. н. двойная спираль), которая объясняла, каким образом генетическая информация может быть записана в молекулах ДНК, и в то же время позволила высказать предположения о химических механизмах самовоспроизведения этих молекул. Эта гипотеза стимулировала экспериментальные и теоретические работы, приведшие к бурному развитию молекулярной биологии.
1953—1954 гг.	Экономические кризисы в США, Канаде и некоторых странах Западной Европы.
1955 г.	Подписание Варшавского договора о дружбе, сотрудничестве и взаимопомощи. Первая советская подлодка с ядерным реактором.
1957 г.	Подписание договора об учреждении Европейского экономического сообщества — ЕЭС («Общий рынок»).
1958—1960 гг.	Политика «большого скачка» в Китае. Предполагала форсирование темпов экономического роста, тотальное обобществление средств производства, ликвидацию сельскохозяйственных кооперативов, создание «народных коммун» и т. д.
1959 г.	Создание в США специального фонда для субсидирования экспорта в слабо-

	развитые страны. Победа народно-демократической революции на Кубе.
1960 г.	Создание Европейской Ассоциации свободной торговли (ЕАСТ). Год массовой деколонизации в Африке. Создание организации стран — экспортеров нефти (ОПЕК).
1961 г.	Принятие программы экономической помощи США странам Латинской Америки «Союз ради прогресса».
1961—1973 гг.	Вооруженная агрессия США во Вьетнаме.
1962 г.	Выход ФРГ на второе место в мировом промышленном производстве среди капиталистических стран.
1966—1976 гг.	«Культурная революция» в Китае. Проводилась КПК во главе с Мао Цзэдуном и вызвала дезорганизацию управленческого аппарата, углубила кризис народного хозяйства.
1969 г.	Выход Японии на второе место в мировом промышленном производстве среди капиталистических стран. Высадка американских космонавтов на Луну.
1973 г.	Принятие Великобритании, Дании и Ирландии в «Общий рынок»
1973—1974 гг.	В Чили власть захватил генерал Пиночет, который находился у власти с 1974 по 1989 г.
1973—1975 гг.	Мировой экономический кризис.
1970-е гг.	Создание первого процессора фирмой Intel.
1978 г.	Принятие в Китае курса на реформы, которые предусматривали расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, многоукладность в экономике, образование «открытых экономических районов» и свободных экономических зон. В начале 1990-х гг. осуществлялся переход к «социалистическому рыночному хозяйству».

Конец 1970-х гг.	Разработка по инициативе Конгресса США исследовательской программы инноваций для малого бизнеса.
1979 г.	Создание Европейской валютной системы. Приход в Великобритании к власти правительства М. Тэтчер.
1980—1982 гг.	Мировой экономический кризис.
1986 г.	Закон о налоговой реформе в США.
1988 г.	Подписание между СЭВ и ЕЭС совместной декларации, открывшей путь переговорам отдельных стран СЭВ с Комиссией Европейских сообществ об условиях торговли и экономического сотрудничества.
1989 г.	«Бархатные» революции в восточноевропейских странах. Начало постсоциалистической эры.
1990 г.	Подписание государствами — членами СБСЕ Парижской хартии для новой Европы, ее основные цели и принципы: демократизация и правовое государство как форма политического устройства; рыночная экономика и охрана окружающей среды; поддержание мира и разоружение. Объединение ГДР и ФРГ. Избрание на демократических выборах гражданского правительства в Чили.
1990—1991 гг.	Оккупация Ираком Кувейта. Война в Персидском заливе США с Ираком. Экономические санкции ООН против Ирака.
1991 г.	Подписание Маастрихтских соглашений, закладывающих юридические и организационные предпосылки углубления интеграции в направлении формирования экономического, валютного и политического союзов в ЕЭС
1992 г.	Парламентом ЧСФР принят Федеральный Закон о прекращении существования Чехословацкой Федерации с 01.01.1993 г. Избрание президентом США от Демократической партии Б. Клинтона, 1996 г. — переизбрание на второй срок. Выступил с программой

	поддержания социальной сферы за счет сокращения военных расходов, увеличения налогов.
1993 г.	Образование «Европейского союза».
1994 г.	Подписание соглашений о вступлении в ЕС Австрии, Норвегии, Финляндии и Швеции.
1.07.1997 г.	Переход Гонконга (Сянгана) под суверенитет Китая.

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИКИ ОТЕЧЕСТВА

VI в. н. э.	Легенда о князе Кие — основателе города Киева. Крупные племенные союзы восточного славянства.
VI—IX вв.	Завершение разложения первобытнообщинного строя у восточных славян.
882 г.	Объединение Новгородского и Киевского княжеств при князе Олеге. Создание Древнерусского государства.
IX—XII вв.	Начало феодализации Древнерусского государства.
911 г.	Поход Олега на Царьград. Договор с греками.
944 г.	Договор Игоря с Византией.
Середина X в.	Правление княгини Ольги. Подавление восстания в земле древлян. Установление уроков и погостов. Трехпольная система земледелия.
964—972 гг.	Походы Святослава.
988 г.	Принятие Русью христианства.
1016 г.	«Русская Правда» Ярослава Мудрого.
1147 г.	Первое упоминание в летописях о Москве.
Середина XII в.	Начало феодальной раздробленности на Руси.
1240—1480 гг.	Татаро-монгольское иго на Руси.

Середина XVI в.	Образование Русского централизованного государства.
1468—1474 гг.	Русский путешественник, тверской купец Афанасий Никитин совершил путешествие в Персию, Индию. «Хождение за три моря».
1484—1508 гг.	Строительство Московского Кремля, Сооружение кремлевских соборов, Грановитой палаты.
1497 г.	«Судебник» Ивана III. Начало юридического оформления крепостного права на Руси.
XVI в.	Развитие поместной системы.
1534 г.	Денежная реформа Елены Глинской.
1530—1584 гг.	Иван IV Грозный. При нем начался созыв Земских соборов, составлен Судебник (1550). Проведены реформы управления и суда. В 1565 г. была введена опричнина. Установились торговые связи с Англией (1553),создана первая типография в Москве. Покорены Казанское (1552) и Астраханское(1556) ханства. В 1558—1583 гг. велась Ливонская война за выход к Балтийскому морю, началось присоединение Сибири (1581).
1582—1585 гг.	Освоение Сибири Ермаком.
1597 г.	Введение Б. Годуновым «урочных лет».
Кон. XVI—нач. XVII в.	«Смутное время»; сопровождалось народными выступлениями и мятежами, правлениями самозванцев, разрушением государственной власти и разорением страны.
1649 г.	Соборное уложение. Окончательное оформление крепостного права.
1667 г.	Принятие «Новоторгового устава», явившегося проявлением протекционистской политики русского правительства при Алексее Михайловиче.
1667—1671 гг.	Крестьянская война в России под предводительством С. Разина.
Середина XVII в.	Формирование всероссийского рынка. Создание первых российских мануфактур.

1672—1725 гг.	Годы жизни Петра I Великого (правил с 1689 г.). Провел реформы государственного управления, использовал опыт западноевропейских стран в развитии промышленности, торговли, культуры. Проводил политику меркантилизма. Создавал мануфактуры, металлургические, горные и др. заводы, верфи, пристани, каналы. Завоевывал земли для России (Азовские походы, Северная война со Швецией и др.). Создал флот и регулярную армию и т. д. Введение подушной подати (1717—1724 гг.).
1730—1740 гг.	Правление Анны Иоанновны. Отмечено подъемом российской промышленности, прежде всего металлургической, вышедшей на 2-е место в мире по производству чугуна. Со второй половины 1730-х гг. началась передача казенных предприятий в частные руки, что было закреплено Берг-Регламентом (1739 г.), стимулировавшим частное предпринимательство.
1731 г.	Отмена единонаследия в части порядка наследования недвижимых имений.
1736 и1755 гг.	Указы о прикреплении работников к заводам.
1754 г.	Отмена внутренних таможенных пошлин.
1762 г.	Манифест о вольности дворянства.
1762—1763 гг.	Приглашение иностранцев к поселению в России.
1764 г.	Секуляризация церковного землевладения.
1766 г.	Первая в мире универсальная паровая машина И. Ползунова.
1766—1769 гг.	Выпуск бумажных денег — ассигнаций.
1775 г.	Губернская реформа. Манифест о свободе предпринимательства.
1783 г.	Переход Восточной Грузии под протекторат России.
1797 г.	Манифест Павла I о трехдневной барщине.

1803 г.	Указ «О вольных хлебопашцах», разрешавший помещикам отпускать крестьян на волю и закреплять за ними землю в собственность, что впервые привело к появлению свободных крестьян.
1815 г.	Первый пароход на Неве.
1817—1864 гг.	Кавказская война. Завершилась присоединением народов Северного Кавказа к России.
1830—1840-е гг.	Начало применения паровых двигателей и системы рабочих машин в промышленности. Переход от мануфактурного производства к фабрике.
1834 г.	Создание железной дороги на Урале Е. А. и М. Е. Черепановыми.
1837—1838 гг.	Начало земельной реформы управления государственными крестьянами под руководством П. Д. Киселева.
1839—1843 гг.	Денежная реформа Е. Ф. Канкрина, введение серебряного рубля.
1843—1851 гг.	Строительство железной дороги между Москвой и Санкт-Петербургом.
1853—1856 гг.	Крымская война. Феодальная отсталость России обусловила ее поражение в этой войне.
Кон. 1850 — 1870-е гг.	Первый период подъема железнодорожного строительства.
1860 г.	Учреждение Государственного банка.
1861 г., 19 февраля	Манифест и «Положение о крестьянах, вышедших из крепостной зависимости».
1864 г.	Создание первого в России частного коммерческого банка.
1867 г.	Продажа Аляски Америке.
1869 г.	Открытие Д. И. Менделеевым периодического закона химических элементов.
1875 г.	Конвенция общего тарифа (первая страховая монополия).
1882 г.	Первое монополистическое объединение в промышленности — «Союз рельсовых фабрикантов».

1895—1897 гг.	Денежная реформа С.Ю. Витте, фиксировавшая курс бумажного рубля на уровне 66 коп. золотом; торжество золотого монометаллизма; стабилизация денежного обращения в стране.
1897 г.	Первая всероссийская перепись населения.
1890-е гг.	Второй период подъема железнодорожного строительства. Возрастание зависимости хозяйства России от иностранного капитала. Превращение России в крупнейшего мирового экспортера сельскохозяйственной продукции.
1901—1904 гг.	Первая банковская монополия. Организация Азово-Донского банка на базе слияния Петербургского, Азовского, Минского и Киевского коммерческих банков.
1904—1905 гг.	Русско-японская война.
1906 г., 9 ноября	Указ о свободе выхода крестьян из общины — начало аграрной реформы.
1910 г.	Закон «Об изменении и дополнении некоторых постановлений о крестьянском землевладении»
1911 г.	«Положение о землеустройстве»
1914—1918 гг.	Первая мировая война.
1916 г.	Введение продразверстки.
1917 г., февраль	Отречение Николая II от власти. Буржуазная революция. Образование Временного правительства.
1917 г., 24—25 октября	Октябрьский переворот. II съезд Советов. Образование Совета Народных Комиссаров (СНК).
1917 г., октябрь—1918 г., март	Установление советской власти в стране.
1917 г., ноябрь—декабрь	Введение рабочего контроля на предприятиях. Национализация банковской системы. Создание Высшего Совета народного хозяйства (ВСНХ).
1918 г.	*Февраль* — Закон о социализации земли; апрель — национализация внешней торговли; *май* — введение продовольственной диктатуры; *июнь* — организация комитетов

	деревенской бедноты; *июнь—июль* — начало гражданской войны.
1919 г., январь	Декрет СНК о продразверстке.
1920 г.	*Ноябрь* — окончание гражданской войны; *декабрь* — принятие плана ГОЭЛРО.
1921	Создание Государственного планового комитета (Госплана). X съезд РКП(б). Переход к новой экономической политике.
1922, 30 декабря	Образование СССР
1922—1924 гг.	Денежная реформа.
1925 г., декабрь	XIV съезд ВКП(б). Курс на индустриализацию.
1927 г., декабрь	XV съезд ВКП(б). Курс на коллективизацию сельского хозяйства.
1928—1935 гг.	Карточная система распределения потребительских товаров.
1928—1932 гг.	Первый пятилетний план развития народного хозяйства.
1929—1930-е гг.	Создание машинно-тракторных станций (МТС).
1929 г.	Начало коллективизации сельского хозяйства в СССР. Сопровождалась ликвидацией единоличных хозяйств. Привела к значительному разрушению производительных сил, сокращению сельскохозяйственного производства.
1930 г.	Создание системы ГУЛАГа. Налоговая реформа.
1930—1932 гг.	Переход от кредитной системы к централизованному финансированию народного хозяйства.
1931 г.	Закрытие биржи труда.
1932—1933 гг.	Голод на Украине, Северном Кавказе, в Поволжье и др. регионах, явившийся во многом следствием коллективизации сельского хозяйства.
1932 г.	Введение паспортной системы. Фактическое «закрепощение» крестьян.

1933—1937 гг.	Второй пятилетний план развития народного хозяйства СССР.
1935 г., 30 августа	Установление А. Стахановым рекорда по добыче угля. Начало стахановского движения.
1936 г., 5 декабря	Принятие Конституции СССР.
1939 г., январь	Всесоюзная перепись населения. Включение в состав СССР Западной Украины, Западной Белоруссии, Бессарабии, Северной Буковины, Латвии, Эстонии.
1939 г., 1 сентября	Начало второй мировой войны.
1941 г., 22 июня	Нападение фашистской Германии на Советский Союз. Начало Великой Отечественной войны.
1945 г., 8 мая	Безоговорочная капитуляция фашистской Германии.
1945 г., 2 сентября	Разгром милитаристской Японии. Окончание Великой Отечественной и второй мировой войны.
1946 г., март	Преобразование наркоматов в министерства.
1947 г., декабрь	Постановление правительства «О проведении денежной реформы и отмене карточек на продовольственные и промышленные товары».
1949 г.	*Январь* — создание Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ); *сентябрь* — сообщение об испытании в СССР атомной бомбы.
1951—1955 гг.	Пятый пятилетний план развития народного хозяйства СССР.
1953—1956 гг.	Сообщение об испытании в СССР первой в мире водородной бомбы. Постановление Пленума ЦК КПСС «О мерах дальнейшего развития сельского хозяйства СССР».
1953—1956 гг.	Упразднение системы ГУЛАГа.
1954 г.	Начало освоения целинных и залежных земель. Пуск в СССР первой в мире атомной электростанции.

1955 г.	Подписание Варшавского договора о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи стран социалистического лагеря.
1956 г.	*Февраль* — XX съезд КПСС; *июль* — Закон о пенсионном обеспечении.
1958 г.	*Май* — перестройка управления в промышленности по территориальному признаку (создание совнархозов); *4 октября* — запуск в СССР первого в мире искусственного спутника Земли.
1959—1965 гг.	Семилетний план развития народного хозяйства СССР.
1961 г.	*1 января* — денежная реформа; *12 апреля* — первый в истории полет космического корабля «Восток» с Юрием Гагариным на борту.
1963 г.	Начало массовых закупок хлеба за границей. Программа химизации земледелия.
1965 г.	*Март* — постановление Пленума ЦК КПСС «О неотложных мерах по дальнейшему развитию сельского хозяйства СССР»; *сентябрь* — постановление Пленума ЦК КПСС «О улучшении управления промышленностью, совершенствовании планирования и усилении экономического стимулирования промышленного производства».
1966—1970 гг.	Восьмой пятилетний план развития народного хозяйства СССР.
1967—1970 гг.	Строительство Волжского автомобильного завода (ВАЗ).
1966—1970 гг.	Создание Тюменского нефтегазодобывающего комплекса.
1976—1980 гг.	Десятый пятилетний план развития народного хозяйства СССР.
1981—1985 гг.	Одиннадцатый пятилетний план развития народного хозяйства СССР.
1982 г.	«Продовольственная программа СССР на период до 1990 г. и меры по ее реализации».

1985 г.	*Март* — избрание Генеральным секретарем ЦК КПСС М.С. Горбачева; *май* — начало антиалкогольной компании; *ноябрь* — создание Агропромышленного комитета (АПК).
1986 г.	Провозглашение лозунга «Ускорение социально-экономического развития страны». Авария на Чернобыльской АЭС.
1987 г., июнь	Закон о государственном предприятии.
1989 г.	*Апрель* — Закон об аренде. *Май—июнь* — I Съезд Народных депутатов СССР.
1990 г., 12 июня	Декларация о государственном суверенитете РСФСР.
1991 г., январь	Денежная реформа в СССР; *весна* — роспуск Совета Экономической Взаимопомощи и Организации Варшавского договора.
1991 г., 12 июня	Избрание Б. Ельцина Президентом РСФСР.
1991 г.	*19—21 августа* — учреждение и ликвидация ГКЧП. *Ноябрь* — формирование нового правительства России. *8 декабря* — решение руководителей России, Белоруссии и Украины о роспуске СССР и создании Содружества Независимых Государств (Беловежское соглашение). *25 декабря* — отставка М. С. Горбачева с поста Президента СССР в связи с распадом самого государства.
1992 г., январь	Начало радикальных экономических реформ в Российской Федерации.
1992—1994 гг.	Первый этап приватизации.
1993 г.	Обмен денежных купюр на новые деньги.
1992—1993 гг.	Распад рублевой зоны.
1994 г., 11 октября	Обвал курса рубля («черный вторник»).

1994 г., декабрь — 1996 г., август	Чеченская война. По некоторым данным, число погибших составило 80 тыс. человек (в основном мирное население), раненых — 240 тыс. человек.
1995 г.	Начало второго этапа приватизации.
1998 г., 17 августа	Объявление дефолта, 4-кратное обесценивание рубля, усиление кризиса в экономике.

СОДЕРЖАНИЕ

От авторов 3

Введение. **Предмет и метод истории экономических учений. Основные этапы развития экономической науки** 4

Раздел I. **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ ДОИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭПОХИ** 17

Тема 1. Экономические взгляды античного мира и средневековья 18

Тема 2. Первые школы экономической теории: меркантилизм и физиократы 30

Раздел II. **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ В ПЕРИОД СТАНОВЛЕНИЯ ЗРЕЛОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ** 49

Тема 3. Основные воззрения представителей классической школы 50

Тема 4. Эволюция классической школы: эпигоны и оппоненты (Ж. Б. Сэй, Т. Мальтус, историческая школа, С. Сисмонди) 84

Тема 5. Социалистическая экономическая мысль .. 102

Тема 6. Экономическая мысль в России (конец XIX — XX в.) 111

Раздел III. **СТАНОВЛЕНИЕ НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: ПАРАДИГМА ПОЛЕЗНОСТИ И МАРЖИНАЛИЗМА ВМЕСТО ТРУДОВОЙ СТОИМОСТИ** 133

Тема 7. Маржинализм и основные альтернативные взгляды на существо экономических процессов (австрийская, лозаннская и англо-американская школы). 134

Тема 8. Эволюция неоклассического направления: основные продвижения и математизация (теория равновесия, теория производительности, теория благосостояния) 150

Раздел IV. **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЫ XX ВЕКА (ЭПОХА МИРОВЫХ ВОЙН И РЕВОЛЮЦИЙ)** **159**

Тема 9. Институционалисты: теория социального контроля над несовершенством рынка 160

Тема 10. Кейнсианство: государственное регулирование рыночной экономики. Рождение экономической политики 166

Тема 11. Советская экономическая мысль: открытия, догмы, драмы 177

Раздел V. **СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ** **199**

Тема 12. Новый этап развития неоклассического направления (неоконсерватизм) 200

Тема 13. Неокейнсианство и неоклассический синтез 209

Тема 14. Неоинституционализм и эволюционная экономика 222

Заключение. Глобализация экономической жизни и поиск новой парадигмы 231

ЛАУРЕАТЫ НОБЕЛЕВСКОЙ ПРЕМИИ **240**

ХРЕСТОМАТИЯ **295**

Аристотель. Политика 296

Томас Мэн. Богатство Англии во внешней торговле, или баланс внешней торговли как регулятор нашего богатства 303

И. Т. Посошков. Книга о скудности и богатстве Москвы 310

Вильям Петти. Трактат о налогах и податях 316

Франсуа Кенэ. Экономическая таблица 321
Жак Тюрго. Размышления о создании и распределении богатства 324
Жак Тюрго. Ценность и деньги 328
Томас Мальтус. Опыт о законе народонаселения ... 332
Адам Смит. Исследования о природе и причинах богатства народов 335
Давид Рикардо. Начала политической экономии и налогового обложения 341
Джон СтюартМилль. Основы политической экономии 349
Карл Маркс. Капитал. Том I. Послесловие ко второму изданию 354
Карл Маркс. Капитал. Том I. Отдел седьмой 360
Карл Маркс. Капитал. Том III 363
У. Стенли Джевонс. Краткое сообщение об общей математической теорииполитической экономии ... 366
Карл Менгер. Основания политической экономии 374
Альфред Маршал. Принципы экономикс 384
Джон Бейтс Кларк. Распределение богатства 390
Торстейн Веблен. Теория праздного класса. Институциональная экономика 401
Йозеф Алоиз Шумпетер. История экономического анализа 413
Джон Мейнард Кейнс. Общаятеория занятости, процента и денег 433
Рой Ф. Харрод. К теории экономической динамики 444
Дж. К. Гэлбрейт. Новое индустриальное общество 453
Морис Алле. Ведущие направления моих исследований. Нобелевская лекция 465
Роберт Солоу. Перспективы теории роста 478
Милтон Фридмен. Избранные труды М. Фридмена ... 494

Фридрих фон Хайек. Пагубная самонадеянность 498
Алвин Тоффлер. Футурошок 503

ХРОНОЛОГИЯ МИРОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СОБЫТИЙ 517

Предыстория и древние цивилизации 518
История мировой экономики 520
История экономики Отечества 529

Виталий Михайлович Белоусов,
Татьяна Владимировна Ершова

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ

Учебное пособие

ISBN 5-222-00825-8

9 785222 008256

Ответственный редактор И. Жиляков
Обложка Т. Неклюдова
Корректоры: Н. Пустовойтова, О. Милованова

Лицензия ЛР № 065194 от 2 июня 1997 г.

Сдано в набор 25.05.99. Подписано в печать 28.06.99.
Формат 84x108/32. Бумага газетная. Гарнитура Newton.
Печать высокая. Усл. печ. л. 28,56. Тираж 10000 экз.
Заказ № 184

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции
ОК-00-93, том 2; 953000 — книги, брошюры

Издательство «Феникс»
344007, г. Ростов-на-Дону, пер. Соборный, 17.

Отпечатано с готовых диапозитивов в ЗАО «Книга»
344019, г. Ростов-на-Дону, ул. Советская, 57.

Феникс
Торгово-издательская фирма

Книги издательства «Феникс» можно приобрести в крупнейших магазинах г. Москвы:

ТД «Библио-Глобус»
ул. Мясницкая, 6 (тел. 925-24-57)

ТД «Москва»
ул. Тверская, 8 (тел. 229-66-43)

«Московский дом книги»
Новый Арбат, 8 (тел. 290-45-07)

«Молодая гвардия»
ул. Большая Полянка, 28 (тел. 238-50-01)

«Дом педагогической книги»
ул. Пушкинская, 7/5 (тел. 229-50-04)

«Медицинская книга»
Комсомольский проспект, 25 (тел. 245-39-27)

и других.

По вопросам оптовых и мелкооптовых поставок книг издательства «Феникс» обращайтесь в г. Москве в фирму *«Ридас»*:

Новоданиловская набережная, 9
(тел. 954-30-44).