

ХАЙНЦ Д. КУРЦ

КРАТКАЯ ИСТОРИЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
МЫСЛИ

ИЗДАТЕЛЬСТВО  
ИНСТИТУТА  
ГАЙДАРА

Heinz D. Kurz

Geschichte  
des ökonomischen  
Denkens

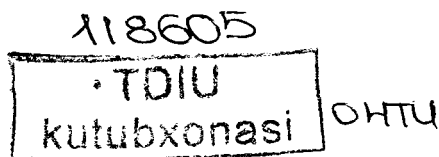
VERLAG C. H. BECK

Хайнц Д. Курц

# Краткая история экономической мысли

*Перевод Н. В. Автономовой*

*под научной редакцией В. С. Автономова*



ИЗДАТЕЛЬСТВО ИНСТИТУТА ГАЙДАРА  
МОСКВА · 2020

330.81(04)

УДК 330.8

ББК 65.02

К93

Курц Х. Д.

К93 Краткая история экономической мысли / пер. с нем.  
Н. В. Автономовой; под науч. ред. В. С. Автономова. —  
М.: Изд-во Института Гайдара, 2020. — 312 с.  
ISBN 978-5-93255-580-4

В этой краткой, но всеобъемлющей истории Хайнц Курц прослеживает долгую траекторию развития экономической мысли от ее зарождения в Древней Греции к систематической форме, которую она приняла в трудах классиков конца XVIII — начала XIX века, и до трудов таких ученых, как Пол Самуэльсон и Кеннет Эрроу. Внимательно наблюдая за тем, как экономические идеи зарождаются, забываются и вновь воскресают, Курц сосредоточивает свое внимание на тех мыслителях, которые придают старым идеям новую жизнь, и исторических событиях, которые порождают различные подходы и теории. В ходе этого путешествия автор объясняет, что имел в виду Смит под «невидимой рукой», как «закон движения» Карла Маркса действует в капиталистической экономике, каковы корни идей Австрийской школы об информации, неполном знании и неопределенности, в чем состоят принципы эффективного спроса и экономической стабилизации Джона Мейнарда Кейнса, идеи и вызовы, предлагаемые теориями экономического роста, экономикой благосостояния, теорией игр и др. В заключение он кратко суммирует в чем состоят основные проблемы, стоящие перед современными экономистами, и их отношение к тому, что происходит в нашем мире.

© Verlag C. H. Beck oHG, München 2017

© Издательство Института Гайдара, 2020

ISBN 978-5-93255-580-4

# Содержание

Предисловие к русскому изданию . . . . .	9
Предисловие к американскому изданию . . . . .	13
Введение . . . . .	17
Глава 1. Ранняя экономическая мысль . . . . .	23
Античность · 24; Греческая экономика и экономическая мысль · 25; Платон · 26; Аристотель · 28; Схоластика · 32; Мер- кантилизм и камерализм · 34	
Глава 2. Классические экономисты . . . . .	40
Характеристики классической экономической мысли · 40; Франсуа Кенэ · 56; Адам Смит о «невидимой руке» · 57; Адам Смит о разделении труда · 59; Адам Смит о зарплатах, прибы- ли и ренте · 62; Адам Смит о роли государства и налогов · 66; Давид Рикардо · 68; Теория ценности и распределения Рикар- до · 69; Теория земельной ренты Рикардо · 71; «Закон Сэя» · 74; Теория Рикардо о сравнительном преимуществе во внешней торговле · 75; Джон Стюарт Милль · 78; Развитие классическо- го подхода · 80	
Глава 3. Маркс и социалисты . . . . .	82
Карл Маркс · 83; Маркс и Энгельс о Соединенных Штатах · 85; Теория стоимости и прибавочной стоимости · 86; Закон тен- денции нормы прибыли к понижению · 90; Простое и расши- ренное воспроизводство · 94; Отчуждение и товарный фети- шизм · 96; О влиянии трудов Маркса · 97	
Глава 4. Восхождение маржинализма . . . . .	102
Характеристики маржиналистской теории · 102; Предшествен- ники: Тюнен, Курно и Рау · 117; Предшественники: Герман Ген- рих Госсен · 118; Уильям Стенли Джевонс · 121; Карл Менгер · 125; Methodenstreit (Спор о методах) · 130; Мари-Эспри-Леон Валь- рас · 133; Tâtonnement · 136; Реакция на теорию Вальраса · 137	

Глава 5. Альфред Маршалл и теория частичного равновесия . . . . .	141
Частичный анализ · 142; Анализ периодов · 143; Критика Сраффы · 150	
Глава 6. Утилитаризм, теория общего благосостояния и спор о системах . . . . .	153
Фрэнсис Исидро Эджуорт · 154; Вильфредо Парето · 158; Эффект дохода и эффект замещения · 160; Фундаментальные теоремы экономической теории благосостояния · 161; Критерий компенсации Калдора–Хикса · 162; Распределение личных доходов и кривая Лоренца · 164; Артур Сесил Пигу · 167; Капитализм или социализм? · 170; Рыночный социализм · 172; Рыночный процесс как процедура открытия · 174; Третий путь? · 175	
Глава 7. Несовершенная конкуренция . . . . .	178
Старая институциональная теория · 179; Монополистическая конкуренция · 183; Олигополистическая конкуренция · 186; Дальнейшее развитие теории · 188	
Глава 8. Шумпетер и принцип созидательного разрушения . . . . .	191
Созидательное разрушение · 192; Изобретения, инновации, имитация · 194; Длинные волны экономического развития · 196; Кредит и банки · 198; Наследие Шумпетера · 201	
Глава 9. Кейнс и принцип эффективного спроса . . . . .	204
Макротеория и макрополитика · 204; Критика ортодоксальной теории · 207; Принцип эффективного спроса · 209; Мультипликатор · 212; Процент, деньги и занятость · 214; «Кейнсианская революция» · 218	
Глава 10. Реакция на Кейнса . . . . .	222
Долгосрочный период · 222; Экономический рост и государственный долг · 225; Цикл и тренд · 226; Мультипликатор и акселератор · 227; Автономные инвестиции · 229; Модель <i>IS-LM</i> и неоклассический синтез · 230; Посткейнсианская теория · 235; Синтез неоклассической теории и кейнсианства · 239; Монетаризм · 242; Новая классическая макроэкономика · 244; Новая кейнсианская макроэкономика · 247; Берегитесь проектов! · 249; Новый неоклассический синтез · 250	

## СОДЕРЖАНИЕ

Глава 11. Теория общего равновесия и теория благосостояния . . . . .	252
Джон Хикс · 252; Пол А. Самуэльсон · 254; Теория внешней торговли Хекшера–Улина–Самуэльсона · 255; Общественные блага · 258; Кеннет Дж. Эрроу · 260; Амартия Сен · 266	
Глава 12. Новое в избранных областях . . . . .	269
Теория игр · 269; Теория капитала · 273; Теория роста · 278; Пространственная экономика и городская экономика · 288; Экономическая теория развития и новая экономическая география · 293; Общественный выбор · 295; Поведенческая и экспериментальная экономика · 296; Новая институциональная экономика · 298; Теория финансового рынка · 299	
Заключительное слово . . . . .	301
Библиография . . . . .	302





## Предисловие к русскому изданию

Я очень рад тому, что третья моя книга переведена на русский язык. После сборника некоторых из моих эссе «Капитал, распределение, эффективный спрос» (1998) и трактата «Теория производства. Долгосрочный анализ» (2004), написанного в соавторстве с Нери Сальвадори, в России выходит «Экономическая мысль: краткая история». Почему же я так этому рад?

Я учился в школе-пансионе в Баварии, в деревушке Марквартштайн, недалеко от озера Химзее. Мне было, должно быть, 16 или 17 лет, когда я прочел «Преступление и наказание» Достоевского в переводе на немецкий язык. Я был поражен этой книгой и тем, как глубоко автор проникает в душу и ум человека. Она оказала на меня неизгладимое впечатление. В то время я также переживал период юношеского увлечения Октябрьской революцией; мне казалось, что в ее основе лежало стремление создать справедливое и равноправное общество — это стремление я разделял. Я хотел выучить чудесный язык Достоевского. Узнав, что в деревне есть частный преподаватель русского языка, я взял свои карманные деньги и отправился по адресу. Преподавателем оказалась очаровательная русская дама, худая и невысокая, но крепкая и все еще красивая женщина лет около 65, с очень выразительным лицом. Она жила очень скромно, в двух маленьких комнатках в деревенском доме. Очевидно, она с трудом зараба-

тывала на жизнь, так что с радостью взяла еще одного ученика. Комнаты были завалены реликвиями и фотографиями из тех времен, когда она жила в Санкт-Петербурге. Она наливала нам чай из самовара, с клубничным вареньем, и рассказывала мне о своей жизни. Я узнал о том, что она была балериной и певицей, что часто выступала перед царем Николаем II и его большой семьей в Александровском дворце под Санкт-Петербургом. Ее жизнь текла легко, пока царя не вынудили отречься от престола в марте 1917 года, после чего в декабре того же года началась гражданская война и царь со всей семьей был расстрелян в Екатеринбурге в июле 1918 года. Конец династии Романовых стал также окончанием хорошей жизни моей учительницы, ее работы в театрах и концертных залах Петербурга. Неудивительно, что она вспоминала о прошлом с нежностью и печалью. Ей пришлось бежать из страны и зарабатывать на жизнь подработкой в разных местах, пока она, наконец, не оказалась в сельской глуши в Марквартштайне.

Я слушал ее, вероятно, открыв рот в изумлении, с удовольствием вслушивался в ее записи на старых, поцарапанных пластинках, которые она ставила мне, рассматривал пожелтевшие фотографии, на которых она и ее балетная труппа были изображены с царским семейством. В следующие несколько месяцев я провел с ней много часов, наполненных историями из ее жизни, которые я готов был слушать бесконечно, и немало занятиями русским языком. Я многому научился у этой отважной, хрупкой женщины, которая жила только своим великолепным прошлым, которое заставляло ее забыть о скучном настоящем. Увы, в следующие годы у меня не было возможности практиковаться в русском языке, так что мои знания быстро улетучились, о чем я крайне сожалею.

## ПРЕДИСЛОВИЕ К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ

Видеть, что моя книга издана на языке Достоевского, доставляет мне громадную радость.

Я хотел бы от всего сердца поблагодарить В. С. Автономова и О. И. Ананьина за их предложение перевести мою книгу на русский.

Отдельное спасибо Наташе Автономовой, которая перевела мой текст; наше сотрудничество было гладким и приятным.

Наконец, моя глубокая благодарность всем моим давним русским друзьям. Я упомяну лишь нескольких из них, подразумевая многих других: это Ирина Елисеева, Леонид Широкоград, Владимир Быков и Денис Мельник.

Один знаменитый ученый однажды сказал, что история экономической мысли — это не что иное, как мертвые теории мертвых авторов; в этом презрительном отношении он не одинок. Однако его вердикт ошибочен во всех возможных отношениях. Многие «мертвые идеи» живы по сей день и счастливо существуют с нами рядом. Некоторые идеи, хотя и не мертвы, ошибочны, и все знают, что они ошибочны. Другие, напротив, и сегодня сохраняют свое влияние на умы.

Как гласит знаменитое высказывание Джона Мейнарда Кейнса: «Идеи экономистов и политических мыслителей — и когда они правы, и когда ошибаются — имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром». Если Кейнс прав (а я считаю, что это так), то изучая эти идеи, нам нужно быть одновременно непредвзятыми и осторожными. Как справедливо предупреждал нас Достоевский: «Ни до одной правды не добирались, не соврав наперед раз четырнадцать».

*Грац, 5 мая 2018 г.  
Хайнц Д. Курц*



## Предисловие к американскому изданию

Эта книга — перевод пересмотренной и местами расширенной версии моей книги *Geschichte des ökonomischen Denkens*, опубликованной в 2013 году в Мюнхене. Версия на немецком языке вышла в серии Wissen («Знание»), которая знакомит читателей со всевозможными областями знания: точными науками, гуманитарными науками, историей, искусством, религией и так далее. Книги этой серии выходят в мягкой обложке, обычно содержат около 128 страниц и предназначены для любой аудитории, заинтересованной в предложенной теме; никаких предварительных знаний читателю не требуется.

То же самое справедливо и для этой книги. Она написана простым, не техническим языком, чтобы облегчить читателю знакомство с удивительным миром экономической теории. Все, что вам понадобится, это уметь читать и размышлять. Хотя в книге приводятся несколько диаграмм, сколько-то простых численных примеров и время от времени используются символы для обозначения определенных экономических величин, они не должны вызвать у читателя затруднений. Перефразируя Альберта Эйнштейна, можно сказать, что чтобы читать эту книгу, вам не понадобятся никакие особые таланты. Достаточно быть страстно любопытными. А учитывая бесконечное значение экономической сферы в том мире, в котором мы живем, кто может позволить себе не испытывать страстного любопытства к тому, что могут сказать об этом мире экономисты?

Текст этой книги несколько длиннее оригинальной книги на немецком языке и предназначен для международной аудитории, с упором на Америку. В новой версии уделяется больше внимания вкладу в экономическую мысль, внесенному учеными из Нового Света и меньше рассказывается о темах, интересных только немецкоязычному читателю.

В ходе работы над немецкой и американской версиями книги, я получал ценнейшие комментарии и предложения от многих друзей и коллег. Я особенно благодарен Манфреду Холлеру, Кендзи Мори, Хайнцу Ритеру, Хансу-Петеру Шпану, а также Эриху Штрайсслеру. Спасибо Жильберу Факкарелло, Данкану Фоули, покойному Пьеранджело Гареньяни, Кристиану Герке, Харальду Хагеманну, Джеффу Харкурту, Петеру Кальмбаху, Стэну Меткалфу, Эдварду Дж. Неллу, Нери Салвадори, покойному Полу А. Самуэльсону, Бертраму Шефольду, Рихарду Штурну, Иэну Стидмену и Хансу-Михаэлю Траутвайну за многочисленные дискуссии, которые мы в течение многих лет вели о вопросах, затронутых в этой книге. Я также должен поблагодарить анонимного рецензента американского текста за полезные советы. Особая благодарность Джонатану Беку, моему редактору в издательстве С. Н. Веск; Бриджет Флэннери-Маккой, моему редактору в издательстве Columbia University Press; а также Джеремайя Римеру, переводчику. Сотрудничество с Бриджет и Джеремайей было эффективным и приятным, и если за моим повествованием теперь легко следить и его достаточно приятно читать, это во многом их заслуга.

Теперь дело только за «страстно любопытным» читателем — объектом желания всех авторов — которому осталось сформировать мнение о результате всех тех усилий, которые были затрачены на эту книгу.

*Грац, 8 июня 2015 г.  
Хайнц Д. Курц*

Мы постоянно встречаем старых  
друзей в новых нарядах.

*Альфред Маршалл*

Старые друзья пришли на празд-  
ник в маскарадных костюмах.

*Йозеф А. Шумпетер*

Идеи экономистов и политических  
мыслителей — и когда они правы,  
и когда ошибаются — имеют гораз-  
до большее значение, чем принято  
думать. В действительности только  
они и правят миром.

*Джон Мейнард Кейнс*

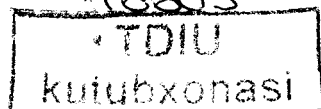




## Введение

**И**СТОРИЯ экономической мысли на 312 страницах? Это невозможно! Или возможно? В 1914 году Йозеф А. Шумпетер (1883–1950) опубликовал труд «Экономическая доктрина и метод: исторический очерк», эссе длиной в сотню страниц, в котором прослеживалось развитие экономической мысли с античности до того, что на тот момент было современностью. Если сотни страниц хватило Шумпетеру, чтобы описать историю вопроса вплоть до начала XX века, то 312 страниц определенно должно хватить, чтобы охватить все то, что произошло в экономической мысли до конца XX века. Их действительно достаточно — при условии, что мы признаем риск что-то упустить в своем повествовании.

Можно ли просто взять старый текст Шумпетера и добавить к нему обширное дополнение? К сожалению, нет. История любой науки — не такая книга, которую можно написать раз и навсегда. Это постоянно меняющаяся парадигма, в рамках которой новые поколения со своими собственными проблемами и идеями пытаются разобраться с проблемами и идеями прежних поколений. С течением времени меняется то, что Шумпетер называл «видением» работы экономической системы, и наше понимание экономистов прошлого меняется вместе с этим видением. Серьезной ошибкой было бы верить, что история — это что-то, что существовало когда-то давно,



но не существует сегодня. «Прошлое не мертво. Оно даже не прошлое», — сказал Уильям Фолкнер. К сожалению, эта ошибка широко распространена и в области экономической науки, и за ее пределами.

Каждое поколение пишет свою собственную историю и стремится не просто сделать это каким-то оригинальным способом, но и оставить соответствующее впечатление. Но каждое поколение также разыскивает значимых предшественников, чтобы причаститься их славе и гениальности. Благодаря своей новой точке зрения на насущные проблемы, новое поколение открывает такие стороны наследия мастеров прошлого, которые предыдущие поколения упустили из виду. Таким образом, само понятие преемственности и перемен в области экономики бесконечно изменяется и передается из поколения в поколение. Старое эссе Шумпетера, которое пользуется популярностью и сегодня, является частью истории. Читая его, мы понимаем, насколько изменилась наша точка зрения, какие появились новые идеи, какие идеи, наоборот, были заброшены, как развивались исследовательские методы и так далее.

По мнению японского экономиста Такаши Негизи (род. 1933), в сфере экономической науки «нет ничего нового под солнцем». Все, утверждает он, можно найти в классических экономических текстах. Это, безусловно, преувеличение, но зерно истины в нем есть. Существует какое-то количество идей, которые давно нам знакомы, но в новой форме или новом контексте способны принимать новое значение. Новые знания в экономической науке создаются прежде всего из частиц старых знаний, которые мы по-новому комбинируем между собой. Этот процесс воплощен в образе дерева знаний, на котором постоянно растут новые ветви. Но бывает, что некоторые

ветви, которые уже считались отмершими, внезапно начинают пускать новые ростки.

Означает ли это, что экономическая наука сохраняет все верные и ценные идеи и отвергает все неверные и ошибочные? Является ли рынок экономических идей идеально функционирующим механизмом отбора? К сожалению, нет.

Всем известно, как образуются пузыри на финансовых рынках. Пузыри появляются, потому что у людей формируется видение какого-то сегмента реальности, другие люди перенимают у них это видение, и возникает стадное поведение. У экономистов также формируется видение сегментов реальности, и иногда оно совершенствует наше понимание мира, а иногда наоборот, направляет его в неверную сторону. Ошибочное видение не сразу можно распознать. Если ошибочные идеи укореняются, получая положительные отзывы в научном мире благодаря преподавательской деятельности, статьям в журналах, распределению грантов на исследования и получению наград и премий, возникает пузырь на уровне научного сообщества. Поскольку предмет экономической науки чрезвычайно сложен, пузырь представляет собой опасность, возможность которой нельзя убедительно исключить. Однако любой, кто знаком с историей экономической мысли, — и тех ее периодов, когда она торжествовала, и тех, когда заходила в тупик — в курсе этой опасности и всегда остается настороже.

Наконец, важно помнить, что в последние несколько веков экономика существенно изменилась, и это также изменило наше видение экономической науки. Возьмем для примера следующую иллюстрацию, адаптированную из книги американского историка экономики Роберта У. Фогеля (1926–2013).

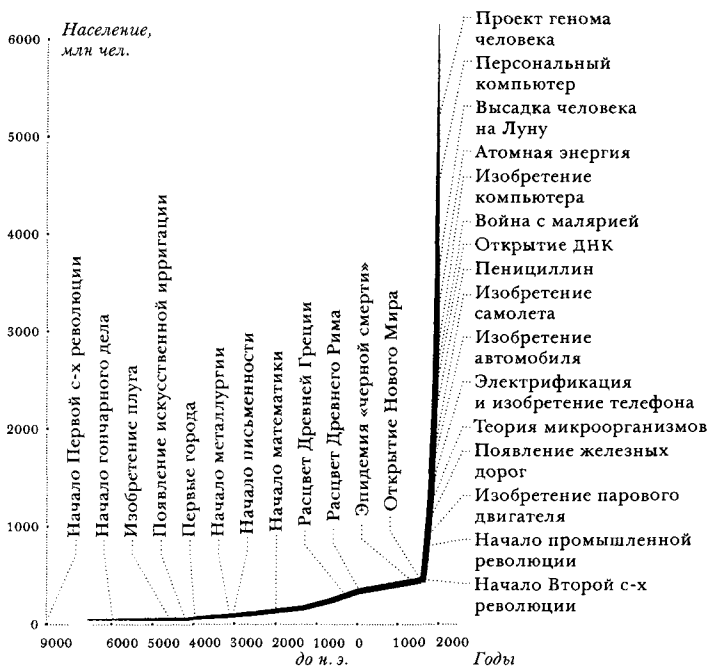


РИС. 1.1. Рост населения и избранные события из истории технологий

АДАПТИРОВАНО ИЗ Robert W. Fogel, 1999, *Catching Up with the Economy*. *American Economic Review*, 89(1): 1–21.

На ней кратко представлена история человечества и показаны отношения между развитием мирового населения, важными историческими событиями и технологическими открытиями. Развитие и рост начинают ускоряться только с началом XVIII века, после открытия Нового Света, Второй сельскохо-

зыйственной революции и начала промышленной революции. Европа и ее зарубежные отпрыски (Соединенные Штаты, Канада, Австралия и Новая Зеландия) становятся на путь стремительного и стабильного экономического развития, что создает растущий разрыв в богатстве между этими странами и остальным миром — «великое расхождение» (его обсуждает Кеннет Померанц в своей книге, которая так и называется).

Не случайно наука «политическая экономия» расцвела именно тогда, когда европейские страны резко начали развиваться: на иллюстрации эта точка на графике обозначена крутым уходом кривой вверх. Разворачивающийся перед нашими глазами экономический динамизм и силы, действующие в рамках этой динамики, требуют того, чтобы мы поняли их и применили в экономической политике. Это тот момент, когда человечество пошло по новому пути развития, окончание которого нам неизвестно.

Существуют разные подходы к истории экономической мысли. В этой книге в центр внимания помещены экономические теории: их содержание, их убедительность и место в науке, а также их применимость на практике, в экономической политике. Я обращаю внимание читателя на тех экономистов и учения, которые считаю особенно важными. Я могу только надеяться, что никакая особенно крупная рыба не ускользнула сквозь ячейки тех сетей, которые я расставил.

Позвольте мне с самого начала признать некоторые пробелы в моем повествовании. Эта книга посвящается в основном европейской интеллектуальной традиции и ее продолжении в так называемом западном мире, но, конечно, заметных успехов в исследовании экономических вопросов добились все

продвинутые цивилизации; это неоспоримый факт. Читатель, заинтересованный в истории китайской экономической мысли, может ознакомиться, например, с работой Ху Цичуана (Jichuang, 2009); обзор исламской экономической мысли предлагается, например, у Эль-Ашкера и Уилсона (El-Ashker and Wilson, 2006). Помимо некоторых географических пробелов в этой книге имеется и несколько пропущенных тем, например в ней опущены вопросы управления бизнесом, экономической теории менеджмента и эконометрики.

Наконец, важное замечание о цитируемых литературных источниках: ссылки и библиография обращают внимание читателя на некоторые важные первоисточники, а также на такие книги и статьи, в которых подводятся итоги трудов значимых экономистов, рассказывается о школах экономической мысли или развитии подразделов экономической теории. В этих работах содержится вся необходимая информация, чтобы с легкостью найти первичные литературные источники, заинтересовавшие читателя. Подробности, упоминаемые в тексте, можно найти в литературе, перечисленной в ссылках и библиографии.

## ГЛАВА 1

# Ранняя экономическая мысль

**В** ЭТОЙ ГЛАВЕ я кратко рассказываю о том, что думали об экономической деятельности древние, схоласты (около 1100–1600) и меркантилисты (около 1500–1800). Их наблюдения имели несколько общих характеристик: все они были еще достаточно бессистемными, не охватывали всех областей экономического поведения и носили рекомендательный характер. Мыслители этого периода были заняты не столько описанием и анализом реальной экономической деятельности (позитивная экономическая теория), сколько тем, какой эта деятельность должна быть в идеале (нормативная экономическая теория). В период античности и схоластики экономические исследования считались частью моральной философии и посвящались применению этических принципов к экономической жизни. В традиции меркантилизма экономические изыскания прежде всего существовали в форме сочинений и памфлетов купцов-капиталистов, занятых торговлей с дальними странами и регионами. Эти авторы стремились выдать свои частные интересы за интересы всего общества. Их целью было заручиться поддержкой национального государства для защиты своих судов и торговых точек за рубежом, поэтому они нахваливали преимущества экспорта более ценных товаров и импорта менее ценных, утверждая, что это напол-

нит сундуки королевской казны драгоценными металлами, которые в то время использовались в качестве средства обмена.

Ряд понятий, которые сегодня мы считаем чем-то само собой разумеющимся, — например конкуренция или прогресс — либо совсем отсутствует в этих ранних экономических текстах, либо присутствует в них в рудиментарной форме, отражая экономическое состояние соответствующего периода времени. В эпоху античности и схоластики экономические условия были, по сути, стационарными, и даже для меркантилистов развитие и рост были достаточно скромными и ограничивались всего несколькими областями.

## Античность

Человеческие существа всегда были склонны делать наблюдения экономического порядка. Чтобы выжить, нам нужно потреблять, а чтобы потреблять, нам нужно производить. Вместе с развитием рисования и письменности появились и записи об экономической деятельности. Для наших ранних предков «производство» означало прежде всего охоту и собирательство, и пещерные рисунки, найденные в Европе и датированные периодом позднего палеолита, изображают сцены охоты, на которых технические и организационные знания воплощены в оружии. Элементарная экономическая информация впоследствии стала общим благом, доступным любому, кто умеет читать. В период расцвета Месопотамии, около 4 тыс. лет назад, к примеру, глиняные кирпичи у ворот Вавилона были расписаны информацией о ежегодном урожае зерна вместе с теми затратами, которых он потребовал, также выраженными в количестве зерна.



Разница между урожаем и затратами дает нам избыток (surplus) производства зерна за конкретный год. Этот избыток кормил семьи, занятые в сельском хозяйстве, а также правителя и его двор, чиновников, армию и так далее. Объем избытка говорит нам о благосостоянии, экономической производительности, политической и военной мощи общества. Эти глиняные таблички, вероятно, являются первым архивом национального дохода в истории человечества.

### Греческая экономика и экономическая мысль

Греческий способ производства во времена Платона (427–347 до н.э.) и его ученика Аристотеля (384–322 до н.э.) был основан на рабстве, на традициях и институтах, которые менялись очень медленно, в том числе на политической конституции города-государства. В центре внимания была «хорошая жизнь» полноправных граждан — статичное понятие — и благоприятные для нее правила и институты. Производство происходило в почти автаркических домохозяйствах; так и появился термин «экономия» (от греч. οἶκος — «дом», и νόμος — «закон»). Οἰκονομία, таким образом, означает «управление домохозяйством», или правила, по которым лучше всего вести домохозяйство или бизнес.

Наблюдения философов того времени вращались вокруг вопросов должного управления бизнесом и хозяйством. Их целью было найти гармонию между экономически полезным, морально приемлемым и политически разумным. Их интересовали вопросы от частной жизни до общественной экономики и финансирования государственного хозяйства. Вначале

финансирование государства осуществлялось за счет добровольных пожертвований, дани, собираемой с колоний, и услуг горожан, но со временем в нем начала расти доля обязательных сборов. Вначале налогами были обложены иммигранты, не имевшие гражданства (метеки), а затем и полноправные граждане. Поскольку налогообложение зависело от богатства граждан, возник вопрос о том, как оценивать богатство, что привело к появлению различия между видимым и невидимым (или поддающимся сокрытию) богатством. Налогов на видимое богатство, такое как дома, поля, рощи, инструменты и рабочий скот, избежать было сложнее, чем налогов на невидимое богатство, такое как деньги или проценты с кредитных сделок. Здесь, как утверждается, и кроется один из источников того решительного неприятия кредита и процента, которое мы видим в экономической мысли Римско-католической церкви вплоть до XIX века (см. раздел о схоластике), а также в экономической мысли исламского мира вплоть до сегодняшнего дня.

## Платон

Платон происходил из аристократической семьи и считал, что управление домохозяйством тесно связано с управлением государством, полисом. В обоих случаях целью было благосостояние тех, кто доверился заботе управляющего — хозяина дома в одном случае и правителя государства — в другом. Это благосостояние содержало материальную составляющую, которая была средством достижения цели, — хорошей жизни — но не самой целью. В своем трактате «Государство» Платон обрисовал обязательные характеристики идеального государства, написав та-

ким образом, первую полноценную общественную утопию в истории человечества. В центре внимания Платона было соответствие этическим нормам, без которых нельзя прийти к истинно благим результатам. Чтобы выполнить это условие, требовалось следовать строгим правилам и наказывать нарушителей (поэтому считается, что в проекте Платона содержатся тоталитарные черты; а поскольку на вершине общественной пирамиды собственность была только общей, идеи Платона также интерпретируют как нечто вроде примитивного коммунизма).

Чтобы это стратифицированное, иерархическое общество могло воспроизводить себя, утверждал Платон, все люди в нем должны занимать соответствующие места. Философов или философов-правителей он поместил на вершину этого идеального государства. За ними следовали стражи общества, живущие строго мужским братством и являющиеся полноправными гражданами. Каста воинов защищает государство, и их завоевательские походы Платон считает справедливыми, если они служат защите истинного блага. За воинами следовали ремесленники и торговцы, а затем метеки — иностранные граждане без прав (и их рабы). Полноправным гражданам (и их рабам) запрещалось заниматься ремеслом и торговлей. Для низших категорий граждан частную собственность Платон не запрещал, но презирал погоню за прибылью, поскольку считал, что богатство развращает человека и грозит превратиться во власть и в конечном итоге привести к тирании. Чтобы избежать этой опасности, Платон выступал за перераспределение собственности.

Существует тесная связь между общественной стратификацией, которую Платон описывает в «Государстве», и его пониманием разделения труда как

основы благосостояния общества. Платон придерживается мнения, что природные склонности и таланты человека должны определять его место в обществе. Если каждый занимается тем, что он делает лучше всего, то любая работа будет выполняться хорошо. В соответствии с этой идеей Платона прежде всего интересует в разделении труда возможность наилучшего применения и распределения природных талантов, а не его влияние на эффективность производства (как в случае Адама Смита). Специализация и обучение на практике, которые могут укрепить, но и исказить природные различия в одаренности людей, упоминаются в «Государстве» лишь походя.

Платон рассматривает социальную и профессиональную иерархию как статичную, а не динамичную конструкцию. По его мнению, координация разных видов труда, выполняющегося в обществе, осуществляется частично за счет приказов и централизованной власти (как в армии), а частично за счет рынков.

Деньги, настаивает Платон, должны служить лишь одной цели: быть платежным средством. Их нельзя использовать как средство хранения ценности (а значит, средство образования сокровищ), потому что накопление богатства не имеет предела и потому неестественно. Платон также порицает взимание процентов как недостойную практику. У него нет подробных идей о формировании цен, а значит, о доходах производителей и торговцев.

## Аристотель

Аристотель вырос в семье метеков и не во всем соглашался со своим учителем Платоном. Например, Аристотель защищал частную собственность, ис-

пользуя аргумент, который возникает в трудах более поздних философов: люди относятся к личной собственности куда аккуратнее, чем к общественной. Эта проблема стала известна как «проблема общей собственности».

Наблюдения Аристотеля вращались вокруг организации экономики самодостаточного домохозяйства и управления этим домохозяйством. Каковы права и обязанности хозяина, отца, супруги, детей, рабов? Существование рабов (хотя Аристотель иногда и задумывался об их статусе: этично ли обращаться с людьми как с собственностью?) казалось ему необходимым для хорошей жизни свободных граждан (и философов), которые должны быть освобождены от любых материальных тревог и забот.

Как и Платон, Аристотель разделял разные виды обогащения — разные способы, при помощи которых хозяйства и люди зарабатывают на жизнь и удовлетворяют свои потребности и желания. Естественный способ обогащения (*oikonomiké*) позволял греческому гражданину и его семье жить хорошей жизнью, производя блага и обменивая их на другие блага. Аристотель считал, что блага имеют конечную природу, поэтому у этого типа обогащения есть конечная цель. В качестве почти синонима можно привести термин *satisficing*, введенный Гербертом Саймоном (1916–2001): разумная достаточность, или стремление к такому количеству благ, которое удовлетворяет нужды человека в соответствии с его положением в обществе, в противовес стремлению к максимизации своего заработка.

Аристотель противопоставляет эту естественную форму обогащения «неестественной» — хрематистике, от *χρῆμα*, что означает «деньги». Цель этой формы обогащения — приобретение ради приобрете-

ния, что «неестественно», потому что этот процесс не имеет конца. Аристотель считает, что истоки хрематистики лежат в торговле и деньгах, которые возникли, чтобы упростить обмен. Но поскольку деньги могут также служить для хранения ценности, возникает тенденция запасать богатство. Приобретение денег становится самодостаточной целью. Как показывает история царя Мидаса, человек, который стремится к максимально возможному богатству, рискует умереть от голода: все, к чему он прикасается, превращается в золото. Аристотель считал кредитные сделки и процент особенно порицаемыми формами хрематистики. Для него любой вид процента был ростовщическим, потому что «взимание процентов ведет именно к росту денег».

Справедливость — тема, которая постоянно встречается в трудах Аристотеля, например в его замечаниях о рынках в «Никомаховой этике». Один из вопросов, затронутых в этом тексте, — справедливость при распределении. Аристотель разделяет «потребительную ценность» вещи и ее «меновую ценность»; потребительная ценность отражает объективную полезность вещи для удовлетворения какой-то потребности, а меновая ценность — количество денег (или других благ), которые можно получить в обмен на нее. Внимание производителя, согласно «Никомаховой этике», должно фокусироваться на качестве потребительной ценности, а не на количестве меновой ценности.

Как и Платон, Аристотель не предлагает никакого позитивного анализа формирования цен. Вместо этого он описывает норму, которой цены, как предполагается, должны следовать. Эта норма (которая связана со стабильностью и воспроизведением стра-

тифицированного греческого общества) утверждает, что цены должны гарантировать должное распределение богатства и почестей. Социальный статус тех, кто принимает участие в обмене, должен уважаться и воспроизводиться рынком. Если перевести это утверждение на язык нашего времени и использовать пример Джозефа Стиглица (род. 1943), мы получим, что банковские клерки должны получать такую зарплату, которая обеспечивает им пропитание и жилье для себя и своих семей, а также позволяет быть прилично одетыми за банковской конторкой. Экономика, таким образом, является сообщницей тех принципов, на которых основан полис, город-государство. Стратификация общества также отражена в отношении Аристотеля к физическому труду. Он выполняется низшими слоями общества и рабами и презираем верхними слоями общества; по мнению Аристотеля, в физическом труде отсутствует достоинство, а значит, и ценность.

Мысли древнегреческих философов были переведены на арабский язык, а затем на латынь, и соответствующие философские, теологические и юридические традиции обсуждались, впитывались и дополнялись. Запрет на ростовщичество встречается и в Ветхом Завете, и в Коране. В своей «Исповеди» Аврелий Августин (354–430) внедрил некоторые идеи Платона и Аристотеля в христианское мировоззрение, и они оставили глубокий след в западном мышлении. Идеи греков просочились и в исламскую экономическую мысль и продолжают оказывать на нее воздействие, особенно в сфере банковской деятельности.

Теперь давайте обратимся к учениям церковнослужителей средневековой Европы.

## Схоластика

Учителя христианской церкви продолжили развивать экономические воззрения древних, особенно Аристотеля, а также позаимствовали идеи из Библии и римского права. Главным мыслителем так называемой школы схоластов был Фома Аквинский (1225–1274); его основное произведение — три тома *Summa theologiae*. Другим заметным схоластом был Франсиско де Витория (1483–1546), родоначальник саламанкской школы. Как и Платон с Аристотелем, Фома Аквинский выбрал преимущественно нормативный подход к экономической сфере и фокусировался на тех же вопросах, что и они: «справедливая цена», процент и ростовщичество, справедливое налогообложение («отдавайте кесарево кесарю»).

Однако в отличие от своих греческих предшественников, схоласты интересовались превыше всего не тем, как добиться хорошей жизни в этом мире, а тем, как избежать ада в жизни грядущей. Согласно Ветхому Завету, человек был изгнан из рая и наказан за свои грехи необходимостью с трудом зарабатывать себе на жизнь, вести существование, полное тягот и лишений. Усердный труд позволяет ему выживать и вести жизнь, в которой иногда случаются чудеса — в качестве вознаграждения за прочувствованную демонстрацию веры. Согласно экономической мысли схоластов, ответ на материальные затруднения, испытываемые большей частью населения, кроется не в увеличении объема производства и экономическом росте, но в самоограничении и подавлении потребностей.

В сердце экономической мысли эпохи схоластики лежала доктрина, связанная с ростовщичеством. Ос-



новным аргументом было то, что деньги бесплодны: они не могут «приносить потомство». Другой аргумент гласил, что раз Бог дал время всем людям в равной степени, то время, которое проходит между взятием денег в долг и их возвращением, само по себе не оправдывает выплаты процентов. Третий аргумент опирался на особенность средневековой экономики — отсутствие стабильного роста — которая означала, что большинство займов выдавалось потребителям, а не производителям. Долг христианина, утверждали схоласты, заключается в том, чтобы помогать людям, безвинно попавшим в бедственное положение, а не эксплуатировать их и не ухудшать их положение, взимая с них процент. *Fenus pecuniae funus est anime* — проценты с займа это смерть души. Хорошее общество требует от своих членов жить добродетельно.

Что же, однако, произошло, когда торговля и промышленность в Европе пошли в гору, как случилось в XII–XIII веках, и особенно когда экономика вступила на путь стабильного экономического роста вслед за промышленной революцией, и возникла потребность в дополнительных ликвидных фондах, чтобы финансировать инвестиции? Древний и средневековый экономический уклад, который неодобрительно смотрел на процент, был более или менее неизменным и без особых изменений воспроизводил сам себя год за годом (исключая такие моменты, как особенно урожайные или неурожайные годы, войны и эпидемии). Когда экономика вступила на путь стабильного экономического роста, экономическому анализу пришлось измениться, чтобы учесть это обстоятельство. Точка зрения Аристотеля и схоластов постепенно была вытеснена на задний план (хотя и не исчезла из виду полностью; некоторые идеи схоластов вновь возникли, например, в австрийской экономической

теории, см. главу 4). Пережив расцвет в XIII–XIV веках, схоластика закончилась вместе с упадком Саламанкской школы в XVI веке. Уже у авторов саламанкской школы можно найти очевидные проявления позитивной экономической мысли, которая вышла на первый план с появлением классической экономической теории (ей посвящена глава 2). Но перед тем как перейти к классическим экономистам, мы должны обратиться к тому, что Адам Смит (1723–1790) называл меркантилизмом и что в немецкоговорящем мире известно под названием «камерализм». Идеи, собранные под этим названием, не являются связной полноценной теорией. Но это не означает, что они неважны. В реальности они оказали огромное влияние на экономическую политику и продолжают делать это по сей день.

## Меркантилизм и камерализм

Расцвет меркантилистской школы растянулся с XVI по XVIII век; ему сопутствовало создание и развитие национальных государств в Европе, открытие новых миров и экспансия торговли с отдаленными странами и территориями. Идеи и экономическая политика меркантилистов остаются весьма распространенными и сегодня. Меркантилизм обязан своей долгосрочной славой той жестокой критике, которой подверг его идеи классический экономист Адам Смит в «Исследовании о природе и причинах богатства народов» (1776). Именно Смит принадлежит термин «меркантилизм», который он использовал, чтобы описать сплав разных идей; название прижилось, несмотря на то что эти идеи не были на самом деле единой школой мысли.

Стремление дать определение философским системам, сказал Людвиг Виттгенштейн, нередко схоже с попыткой классифицировать облака по форме; то же самое можно сказать о Смитовой концепции меркантилизма. Разумеется, экономической мысли меркантилистов не хватало согласованности, систематической классификации и всестороннего охвата всех экономических областей. Сторонники меркантилизма были не бесстрастными учеными, а практичными бизнесменами, которые стремились к прибыли, и чиновниками, которые желали наполнить государственную казну. Прежде всего они хотели укрепить власть государства путем увеличения его территории, защиты национальной торговли, формирования колоний, контроля за населением и, что особенно важно, путем экспорта большего количества товаров, чем государство импортирует. То внимание, которое придавали меркантилисты избытку торгового баланса, было непосредственно связано с их пониманием богатства государства. Как сформулировал англичанин Томас Ман (1571–1641) в своей книге «Богатство Англии в зарубежной торговле» (около 1630), богатство Англии растет, «пока мы продаем иностранцам ежегодно [товаров] на большую сумму, чем покупаем у них». Для достижения этой цели Ман и другие меркантилисты выступали за поощрение экспорта (экспортные субсидии) и ограничение импорта (тарифы и прочие торговые ограничения).

Хотя впоследствии критики называли эту экономическую политику иррациональной, она была во все не такой иррациональной, какой могла показаться. Поскольку в качестве денег в то время в обращении были драгоценные металлы в форме монет, страна, работающая с растущими рынками, нужда-

лась во все бóльших количествах золота — «блага всех благ», как его тогда называли. Если страна не могла производить собственных драгоценных металлов (как Англия, в которой не было существенных залежей), то позитивный торговый баланс мог принести ей необходимое золото. Другим вариантом, одобренным английской короной, было пиратство: перехват испанских кораблей, которые везли золото и серебро из Центральной и Южной Америки. Такие флибустьеры, как Джон Хокинс и Фрэнсис Дрейк, удостоились немалых почестей за грабеж на службе у английской короны. По мере того как росла напряженность между экспансионистскими национальными государствами, богатство также стало важным фактором подготовки к будущим войнам. В те времена еще не существовало больших регулярных армий, так что наполненная казна была лучшей гарантией того, что в нужный момент у государства быстро появится войско: «деньги — это нерв войны», как находчиво заметил один наблюдатель. Наконец, поощрение экспорта стимулировало производство и рабочую занятость внутри страны, в то время как ограничение импорта ограничивало производство и рабочую занятость в других странах: блага, произведенные на внутреннем рынке, создавали рабочие места для граждан страны, а блага, в которых не было нужды за границей, не влияли на создание рабочих мест за границей. Джоан Робинсон (1903–1983) впоследствии назвала этот подход политикой «разори соседа»: страна экспортирует безработицу вместе со своим активным торговым балансом (обратите внимание, что подобная политика существует и в наше время: возьмем, к примеру, активный торговый баланс, преимуществами которого пользовались Германия и Япония во время Второй мировой

войны, или которым пользуется Китай сегодня в результате заниженного курса национальных валют).

Не все авторы-меркантилисты оценивали национальное богатство запасом драгоценных металлов в королевской казне. Некоторым было ясно, что экономической активности идет не на пользу, когда деньги изымаются из производства и запасаются, а некоторые (как из числа меркантилистов, так и не только) также признавали, что циркуляция растущей денежной массы рано или поздно окажет воздействие на денежные цены товаров. Как подчеркивали Джон Локк (1632–1704) и Чарльз Давенант (1656–1714), положительный торговый баланс и сопутствующий им приток драгоценных металлов постепенно ведут к росту цен в стране. Так родилась ранняя версия «количественной теории денег», которая предусматривает связь между количеством обращающихся денег  $M$  и уровнем цен  $P$ . Если  $T$  — объем благ, с которыми заключаются сделки за один год, а  $V$  — скорость обращения денег, то получается, что  $TP = MV$ . Если  $T$  и  $V$  можно рассматривать как заданные и постоянные величины, то уровень цен  $P$  увеличивается пропорционально денежной массе  $M$ .

Конечно, меркантилисты не рассматривали объем сделок как постоянную величину. Умеренно растущие цены считались признаком развивающейся экономики. Что меркантилисты упустили из виду, так это обратное воздействие, которое растущие цены внутри страны оказывают на международную конкурентоспособность отечественного производства — и тем самым на торговый баланс.

Это влияние впервые было исследовано философом, историком и экономистом Давидом Юмом (1711–1776) в его эссе о вопросах экономики (Юм дружил со Смитом и, как и Смит, очень критически от-

носился к некоторым идеям меркантилистов). Юм привлек внимание к механизму взаимодействия между движением золотых денег и ценами, также известному как «автоматизм». Цены, растущие в результате притока в страну золота, снижают конкурентоспособность этой страны и обычно приводят к нейтральному торговому балансу. Юм также возражал против меркантилистской идеи о том, что одна страна может выиграть только за счет других стран — идея, которая объясняет, почему меркантилисты так концентрировались на внешней торговле и игнорировали внутреннюю. Во внутренней торговле, считали они, на каждого победителя приходится проигравший, а во внешней торговле одна страна может выиграть за счет других (сегодня мы могли бы провести аналогию с игрой с нулевой суммой). Юм был с этим не согласен: и внутренняя, и внешняя торговля, считал он, потенциально выигрышны для всех участников и способны улучшить их благосостояние.

Национальная окраска идей меркантилистов отражала разные экономические условия в разных странах. Во Франции, которая соперничала с Англией за экономическое первенство, возник кольтертизм, названный так в честь министра финансов Людовика XIV Жан-Батиста Кольбера (1619–1683). Кольбер пересмотрел государственный бюджет; реформировал государственную администрацию; поощрял французское промышленное производство, чтобы сделать страну независимой от дорогостоящих импортных благ; основал Французскую Ост-Индскую и Французскую Вест-Индскую компании для осуществления колониальной политики; развивал французскую инфраструктуру (улицы, каналы, порты); привозил в страну иностранных ученых, техников и ремесленников, чтобы модернизировать

французскую экономику. Как и другие меркантилисты, он считал торговлю важным источником увеличения национальных запасов драгоценных металлов.

Камерализм был немецкой версией меркантилизма, существовавшей в небольших германских государствах в XVII, и особенно в XVIII веке, в эру просвещенного абсолютизма. Термин «камерализм» происходит от слова *camere*, обозначающего комнату, в которой хранилась княжеская казна. В основном камерализм занимался искусством эффективно управлять государством и пополнять его казну, чтобы подстраховаться на случай всевозможных рисков. Обширная литература по камерализму посвящена вопросам конституционного и административного права, государственного управления и бухгалтерии, налогов и фискальной политики. Чтобы центральная власть хорошо функционировала, по мнению мыслителей-камералистов, чиновники должны были получать образование в области камеральных наук и права. После Тридцатилетней войны (1618–1648) камералисты считали важнейшим приоритетом восстановление разоренных и опустевших городов и деревень, поощрение сельского хозяйства и роста населения. В качестве долгосрочной цели они видели развитие национальной экономики через основание и поощрение промышленного производства и обеспечение государственной инфраструктуры. Государство, считали камералисты, выступает важнейшим участником во всех этих видах деятельности либо самостоятельно, либо в сотрудничестве с частными предприятиями. Крупнейшие мыслители-камералисты — это Иоганн Иоахим Бехер (1635–1682), Филипп Вильгельм фон Хорнигк (1640–1714), Иоганн Генрих Готлоб фон Юсти (1717–1771) и Йозеф фон Зонненфельс (1732–1817).

## Классические экономисты

**П**ЕРВОЕ всестороннее исследование экономической системы произошло силами «классической» экономической науки, возникшей в период Просвещения в Европе. По мнению Карла Маркса (1818–1883) и Йозефа А. Шумпетера, Уильям Петти (1623–1687) посеял зерна классического подхода во второй половине XVII века. Другими заметными предшественниками классической теории были Пьер ле Пезан де Буагильбер (1646–1714), Франсуа Кенэ (1694–1774) и Анн-Робер-Жак Тюрго (1727–1781) во Франции; Ричард Кантильон (1680–1734) и Давид Юм в Британии; Антонио Дженовези (1713–1769), Фердинандо Галиани (1728–1787), Пьетро Верри (1728–1797) и Чезаре Беккариа (1738–1794) в Италии. Британская классическая экономическая наука, на которой мы сосредоточимся в этой главе, достигла своего расцвета при Адаме Смите и Давиде Рикардо (1772–1823).

Характеристики классической  
экономической мысли

Для начала позвольте мне отметить восемь общих отличительных черт, которые выделяют классическое экономическое мышление. Вот они:



1. Вера в то, что экономика следует законам, которые можно исследовать, а затем использовать, чтобы улучшить условия жизни.
2. Стратификация общества на социальные классы, представители которых выполняют разные роли в экономическом процессе.
3. Убеждение, что большие области экономической деятельности можно эффективно координировать посредством взаимозависимых рынков, что ведет к новой точке зрения на роль государства в обществе.
4. Вера в то, что эгоистичные действия индивидов обычно имеют непредвиденные последствия — факт, который во многом отвечает за удивительную сложность экономической науки.
5. Убеждение, что в большинстве государств основным средством воздействия на богатство является труд — умения, ловкость и изобретательность населения — и что рост производительности труда происходит вследствие все более глубокого общественного разделения труда; соответственно, богатство государства выражается в размере его чистого общественного продукта на душу населения.
6. Значение, приписываемое конкуренции как силе, которая вносит порядок и согласованность в экономическую систему и поощряет развитие промышленности и технического прогресса, а также анализ основанной на конкурентном рынке экономической координации, при которой цены определяются издержками производства.
7. Концепция тенденции к постоянной норме прибыли, возникающей в результате стремления владельцев капитала к прибыли, а также тенденции к постоянной ставке вознаграждения за услуги разного качества земли и труда, владельцы кото-

рых находятся в поиске наиболее прибыльного их применения.

8. Соответствующая концепция стремления рыночных цен к своим «естественным» уровням, которые отражают общую норму прибыли и постоянные ставки зарплат и ренты за разные виды работ и разного качества земли.

Позвольте мне подробнее остановиться на каждом из этих пунктов.

Первая характеристика классического мышления — это вера в то, что экономика следует своим собственным законам: законам, которые можно исследовать, понять и использовать. Недавние успехи естественных наук послужили для классических мыслителей примером; Фрэнсис Бэкон (1561–1626), например, призывал к практическому применению естественных наук в интересах общественного прогресса. В своей книге «Политическая арифметика» (1690) Уильям Петти использовал точку зрения врача, желающего «выражаться в терминах количества, веса или меры; использовать только разумные аргументы и учитывать только такие случаи, у которых есть видимые обоснования в природе». Те случаи, которые «зависят только от переменчивых умов, мнений, appetitов и страстей конкретных людей», он оставил другим авторам (в главе 5 мы увидим, что подобные случаи находятся в сердце маржиналистской теории ценности). Классические экономисты считали свою новую науку эмпирической и поддающейся количественной оценке; по мнению Франсуа Кенэ, она должна была использовать методы математики и статистики. Они интересовались позитивной экономической теорией, а также улучшением условий жизни при помощи мудрых мер экономической

политики. Поэтому Смит (как до него Кенэ) считал новую науку важной, возможно, даже самой важной частью главной политической науки, которую Смит называл наукой законодателя.

Во-вторых, классические экономисты считали предметом своих исследований экономику, характеризующую растущим разделением труда, а также частной собственностью на природные ресурсы и средства производства. В такой экономической системе деятельность многочисленных экономических агентов координируется при помощи взаимосвязанных рынков, а обмен благами и услугами облегчают деньги, используемые в качестве средства обмена. Считалось, что частные акторы взаимодействуют друг с другом, преследуя свои собственные цели и по собственной воле, без (особого) централизованного руководства. Общество, с точки зрения классических экономистов, подразделяется на разные классы, чьи члены выполняют различные роли в процессе производства, распределения и использования общественного богатства.

Классические экономисты подчеркивали, что социальные классы асимметричны с точки зрения экономических свойств, политической власти и доступа к информации и знаниям. Они бы с недоверием отнеслись к идее, популярной сегодня в некоторых отраслях экономической науки, что целое общество можно понять, изучая поведение единственного «репрезентативного агента» (см. главы 4, 10). Люди отличаются друг от друга: их экономические возможности, мотивы и склад ума являются отражением их общественного положения и воспитания. Общество формирует и меняет людей не меньше, чем люди формируют и меняют общество. Классические экономисты сосредоточились на нескольких ключевых

классах. Среди них были землевладельцы, взимавшие ренту за сдачу в аренду своих земель; как писал об этом Смит в «Богатстве народов», они «хотят пожинать там, где не сеяли». Цепляясь за традиционный феодальный уклад жизни, землевладельцы наслаждались потребительской роскошью, благодаря ренте с земли. Они почти никогда не копили и не инвестировали деньги и не вносили существенного вклада в формирование капитала, которое является ключом к увеличению производительности труда. Работники не владели почти ничем, кроме своей рабочей силы. Чтобы прокормить себя и свои семьи, им нужно было находить работу с достаточно высокой зарплатой. Свою зарплату они тратили на еду, одежду и жилье и, как правило, могли скопить только незначительную сумму или же не могли скопить ничего вообще. Капиталисты, или «хозяева» (термин Смита), были самым многообещающим классом общества. У них в распоряжении были деньги и коммерческий капитал (магазины, транспортные средства, товары на продажу), средства производства (заводы и оборудование). На ранней стадии развития капитализма капиталисты были также предпринимателями — они начинали бизнесы и управляли ими, что означало, что и собственность, и контроль за ней находились в одних и тех же руках. (Впоследствии, с появлением акционерных компаний, управление и контроль стали все чаще передаваться управляющим, и возникла так называемая проблема агента и принципала: как убедиться, что управляющие («агенты») действуют в интересах собственников («принципалов»), а не в своих собственных?) Доходом капиталовладельцев была прибыль, разница между выручкой и издержками производства, а в случае денежного капитала — процент. Ка-

питаловладельцы могли накапливать существенные суммы и инвестировать их в развитие и модернизацию производственного оборудования, и конкуренция давала им мощный стимул поступать именно так.

В-третьих, классические экономисты отвергали утверждение, укоренившееся в Европе во время религиозных войн XVII века, что если систему оставить без контроля, она непременно погрязнет в гражданской войне. В «Левиафане» (1651) Томас Гоббс (1588–1679) утверждал, что человек в природном состоянии имеет природное право на все, и в силу своих неукротимых желаний он непременно превратится в ненасытного волка (*homo homini lupus est*). Природное состояние неумолимо ведет к войне всех против всех (*bellum omnium contra omnes*). Левиафан — абсолютистское государство, наделенное абсолютной властью — прекращает природное состояние и порождает состояние социального равновесия, контролируя «сынов гордости».

Нет, возражали классические экономисты: общество, в котором значительные области экономической деятельности координируются усилиями взаимозависимых рынков, основанных на свободной внутренней и внешней торговле, является (при определенных условиях) саморегулирующейся, гомеостатической системой. Так в понятийный арсенал экономистов проникла концепция «равновесия». Более того, классические экономисты утверждали, что подобная система способствует росту богатства общества быстрее, чем любой другой экономический порядок, потому что стимулирует трудолюбие, деловую смекалку и изобретательность. Дурные предчувствия Гоббса они считали необоснованными. «Пусть делают, что хотят, не вмешивайтесь, мир живет своей

жизнью» (*Laissez faire, laissez passer, le monde va de lui-même*) — таков был знаменитый девиз экономического либерализма. Из убеждения, что рыночная экономика не только работает, но и приносит лучшие результаты, чем командная экономика центрального планирования, при которой государство активно влияет на экономику, следовал важный вывод. Из него следовала необходимость заново решить, когда экономические дела лучше предоставить рынкам, а когда в экономический процесс должно вмешаться государство. Если во времена феодализма на занятия бизнесом требовалось получить разрешение королевской власти, то теперь уже от властей требовались убедительные причины для вмешательства в экономический процесс, установления налоговых сборов, осуществления государственных расходов и так далее. Бремя доказательства тем самым легло на противоположную сторону.

Четвертая, ведущая, идея классических экономистов, одна из наиболее важных их идей, заключалась в том, что человеческая деятельность, как правило, ведет к последствиям, которых индивид не предполагал, не планировал и не предвидел. Как лаконично выразился Адам Фергюсон (1723–1816), история «является в полной мере результатом человеческой деятельности, но отнюдь не осуществлением чьего-то замысла». В рамках классической парадигмы индивиды считались существами, ведомыми собственным интересом и нередко весьма сложной мотивацией. Предок довольно анемичной фигуры *homo economicus* — того ведомого собственными интересами агента, который занял центральное положение в более поздней экономической мысли — впервые появился на сцене в трудах Кенэ. В этой ранней формулировке он описан как некто, желающий максимизировать

свое наслаждение (*jouissance*) и минимизировать использование ресурсов — нелегкая задача, поскольку возможно только либо одно, либо другое. Увы, неотъемлемым аспектом человеческого существования является то, что люди лишь частично знают и понимают мир, в котором живут. Получить всю информацию об этом мире они не смогут никогда, поэтому раз за разом обречены действовать так, чтобы породить непреднамеренные последствия, не входившие в их планы. Некоторые из этих последствий могут оказывать позитивное или негативное влияние на других людей.

Люди не живут в изоляции, как Робинзон Крузо на своем острове (до встречи с Пятницей). На острове, кроме Робинзона, никого больше не было, так что он мог сосредоточиться на своих отношениях с материальным миром вокруг, используя все доступные ему средства так, чтобы максимально удовлетворить свои потребности и желания. В науке классических экономистов все было устроено иначе. Признав, что разные агенты и отрасли экономики зависимы друг от друга, классические экономисты выделили *взаимозависимость* экономических единиц как центральную тему их анализа. Задачей политической экономии стало проанализировать запутанный клубок преднамеренных и непреднамеренных последствий, возникших в результате действий эгоистичных агентов. В частности, целью экономистов стало выяснить, какие действия и виды поведения приводили к результатам благоприятным не только на частном, но и на общественном уровне, а какие действия, благоприятные для частных лиц, плохо сказывались на обществе в целом. В свою очередь, это означало борьбу с суевериями, излишествами и истерией в социальных и экономических вопросах и созда-

ние таких общественных институтов, стимулов, законов и регулирования, которые бы поддерживали благоприятное поведение и сдерживали вредное. Таким образом, политическая экономия выступала как в высшей степени практичная наука.

Пятая характерная черта мышления классических экономистов — их убеждение, что основным источником обширного и растущего богатства большинства стран не была ни колонизация других стран, ни эксплуатация их ресурсов, ни успешная внешняя торговля (политика «покупай задешево, продавай за дорого»). Основным источником богатства они считали промышленность и усердие рабочего населения, коротко говоря, труд и производство, а также растущую производительность труда. Классические авторы больше не оценивали богатство с точки зрения запасов золота и серебра в королевских сундуках в любой конкретный момент времени; они оценивали его с точки зрения чистого *потока* товаров, производимых в стране в течение года. Таким образом они предвосхитили современную концепцию чистого внутреннего продукта: страна считается тем богаче, чем больше у нее чистый общественный продукт на душу населения, то есть валовой внутренний продукт (ВВП) за вычетом всех благ, которые неминуемо используются в ходе производства (сырье, инструменты и оборудование, но также и необходимые средства на содержание рабочей силы). Кенэ писал о «чистом продукте» (*produit net*), Адам Смит и Давид Рикардо — о «прибавочном продукте» (*surplus product*) или «чистом продукте» (*neat produce*). Типичной чертой анализа классических экономистов было то, что они рассматривали средства к существованию, необходимые производственным рабочим для выживания и продолжения рода, как часть обязательных



ежегодных авансовых платежей, а значит, как часть незаменимых физических реальных издержек производства — наряду с кормом для скота и топливом для моторов. В современном национальном счетоводстве зарплаты работников рассматриваются в совокупности как часть чистого общественного продукта.

Внимание классических экономистов было приковано к товарам, которые можно было производить и воспроизводить, таким как зерно, хлеб, железо, инструменты, станки и так далее. Невоспроизводимые блага, такие как предметы искусства например, упоминались лишь походя. Воспроизводство считалось концепцией, неотъемлемой от понятия прибавочного продукта. Экономическая система считается способной воспроизводить себя, если год за годом может производить как минимум столько же, сколько вынуждена тратить на производство, то есть «уничтожать» или «продуктивно потреблять» (сюда входят средства производства и средства к существованию работников). Важнейшей задачей экономической политики было увеличение прибавочного общественного продукта путем роста эффективности и производительности труда, а также избежания растрат. В системах, генерирующих прибавочный продукт, всегда встает вопрос о том, как использовать прибавку: ее можно либо потребить, либо сберечь и инвестировать (то есть скопить). Во втором случае экономика растет, рынки расширяются, разделение труда углубляется, а производительность идет вверх. Отсюда и происходит такая забота классических экономистов о размере и росте прибавочного продукта.

Но каким образом функционирует частная, децентрализованная система, в которой координация миллионов независимо от принимаемых решений и действий доверена рынку? Этот вопрос подводит

нас к шестой характеристике классической экономической теории, которая связана с понятиями свободной конкуренции, тенденции к выравниванию норм прибыли и соответствующего стремления рыночных цен к своим естественным уровням. Классические экономисты должны были показать, что когда в децентрализованной экономике агенты преследуют собственные интересы через систему независимых рынков, это вовсе не ведет к хаосу и анархии, как предсказывали некоторые экономисты и философы. В Левиафане не было нужды, более того, существование Левиафана наносило вред благосостоянию большинства людей. Таким образом, в самом сердце классической экономической науки находилось объяснение того, как рынок осуществляет координацию экономической деятельности, формирование цен и распределение дохода.

С точки зрения классических авторов, цены различных товаров отражают сложность их производства, то есть размер издержек, понесенных в ходе преодоления препятствий к их получению. Объем труда, затрачиваемый как прямо, так и косвенно (для производства промежуточных продуктов, таких как сырье и средства производства), считался хорошим показателем этой сложности. Поэтому большинство классических экономистов выступали за ту или иную форму трудовой теории ценности, согласно которой общий объем труда, «содержащийся» в товаре, был ключевым для определения его ценности или цены. Большинство из них также считали, что временной график труда, затраченного на производство товара, так или иначе тоже влияет на его ценность. Например, если основная часть труда, затраченного на производство товара, приходится на раннюю стадию производства, это означает,

что основная часть зарплат была выплачена задолго до получения конечного продукта. При положительной норме прибыли эту сумму нужно привести к настоящему моменту по ставке сложного процента и покрыть за счет цены продукта. Таким образом, два товара, произведенные при помощи совершенно одинакового объема труда, все равно будут иметь разные цены, если у них разный временной график соответствующих потоков трудовых затрат. С этой более общей точки зрения «естественные цены» выражают два аспекта вместо одного: методы производства, используемые при производстве различных товаров (они отражены в общей сумме и временном графике трудовых затрат), и распределение дохода, то есть уровень реальных зарплат (и соответствующий уровень общей нормы прибыли). В то время как первый аспект выражает уровень технических и организационных знаний в конкретное время в конкретном месте, второй отражает баланс сил в «споре» (как выразился Адам Смит) о распределении дохода. Условия конкуренции, как считается, принуждают фирмы к минимизации издержек.

В-седьмых, классическая экономическая теория считала конкуренцию соревнованием между агентами, находящимися по обе стороны рынка — то есть и на стороне спроса, и на стороне предложения. Фирмы, например, должны конкурировать между собой за максимально возможный объем продаж и долю рынка. Конкуренция предполагает, что контроль за объектом не монополизирован, а распределяется между несколькими агентами. Средневековая система гильдий, повинность сервов возделывать земли феодала, а также монополия, пожалованная властью, — все это затрудняло мобильность труда и капитала и защищало ненормально высокие

доходы от конкуренции. Говоря сегодняшним языком, рынки того времени были не «состязательны». Классические авторы показали, как монополии, привилегии, а также помехи мобильности рабочей силы и капитала служили на пользу некоторым и во вред большинству.

Идеалом в глазах Смита была свободная конкуренция — отсутствие заметных барьеров на вход в рынок или выходе с него. Свободная конкуренция, были уверены классические экономисты, обеспечивает согласованность и порядок и подстегивает развитие производительности труда. Она работает, словно «невидимая рука», как выразился Смит, и заменяет собой видимую руку государства. Как общественный институт свободная конкуренция способна вознаграждать и наказывать безо всякого Левиафана. Для этого она использует собственные интересы людей. Если на рынке недостаточно высокое предложение какого-то товара, конкуренция среди потребителей вынудит цену этого товара вырасти. Это увеличит норму прибыли, привлекая капитал и труд из других отраслей; в конечном итоге производство и предложение рассматриваемого товара вырастут. В свою очередь, вслед за этим цена товара вновь упадет. В случае чрезмерного предложения какого-то товара все происходит наоборот.

Бесконечное стремление владельцев капитала к получению максимально высокой прибыли на единицу инвестированного капитала — а также стремление работников к получению максимально высоких зарплат — должно привести к такой общей норме прибыли, или норме отдачи от капитала, которая стремится к одинаковому уровню во всех отраслях экономики, а также к равноценным зарплатам за равноценный труд. И классическая, и постклас-

сическая экономическая мысль вращалась вокруг определения общей нормы прибыли и ее изменения с течением времени. Как впоследствии сформулирует эту мысль Маркс в «Капитале», норма прибыли является ключевой фигурой в системе, «стимулом... и двигателем накопления». Инвестиции делаются в ожидании прибыли, и инвестиции финансируются не в последнюю очередь из прибыли. Если норма прибыли падает, склонность формировать новый капитал слабеет, и экономический рост останавливается.

Наконец, в-восьмых, понятию общей нормы прибыли сопутствовало понятие «естественных» цен, или «цен производства». Эти цены, как считали классические экономисты, отражают систематически и постоянно действующие силы, в то время как «рыночные» цены отражают множество дополнительных, случайных и временных факторов (таких как погода). Конкуренция вынуждает рыночные цены стремиться к ценам производства или колебаться вокруг них так, чтобы никогда особенно от них не отдаляться. Только относительно цен производства, настаивали классические экономисты, можно высказывать обобщающие суждения, так что необходимо сосредоточиться на понимании этих цен. Цены производства и соответствующие распределительные переменные — общая норма прибыли, реальные зарплаты и земельная рента — должны были измениться с течением времени, по мере накопления капитала, роста населения, роста дефицита природных ресурсов и появления в экономической системе новых технических и организационных знаний. Классические экономисты стремились изучать экономическое развитие как последовательность устойчивых положений экономической системы, каждое из кото-

рых можно характеризовать конкретными уровнями цен, нормы прибыли, зарплат и ренты.

Давайте завершим этот раздел примером, иллюстрирующим связи между зарплатами, прибылью и естественными ценами так, как это делали Смит и Рикардо: при помощи чрезвычайно простого случая, известного как «зерновая модель». В этой модели производство происходит в двух секторах: сельском хозяйстве и обрабатывающей промышленности. Ради простоты мы опускаем земельную ренту — ренту, выплачиваемую за пользование землей, на которой выращивается зерно (тем самым мы неявно предполагаем, что у нас в изобилии имеются земли лучшего сельскохозяйственного качества). Зерно производится в сельскохозяйственном секторе с использованием зерна (семян), а в промышленном секторе из него дистиллируется виски для обеспеченных классов общества. Зерно используется, чтобы кормить работников, а также в качестве зерна в сельском хозяйстве и сырья в промышленности. Таким образом, оно напрямую используется в производстве всех продуктов в модели, в том числе себя самого. «Зерно» здесь собирательное понятие, обозначающее все пищевые продукты или предметы первой необходимости для рабочих. Везде оно незаменимо как фактор производства, потому что труд используется везде. Реальные зарплаты в любом из двух секторов равны общему количеству часов, проработанных в них рабочими в течение года, помноженному на количество зерна, выплачиваемого рабочим в час. «Виски» опять же является собирательным понятием для обозначения всех тех потребительских благ, которые мы считаем «предметами роскоши»; виски нигде не используется в производстве как необходимый фактор.

Если вычесть общие затраты на зерно (которые равны капиталу, потраченному на семена и еду для рабочих) из годового объема валового производства зерна, мы получим чистый объем производства зерна. Этот чистый объем представляет собой прибыль фермеров (то есть арендаторов земли). Соотношение прибыли к затраченному капиталу равно прибыли, полученной в сельском хозяйстве. В секторе обрабатывающей промышленности часть чистого объема производства зерна используется, чтобы нанять рабочих, а также как сырье, которое перерабатывается в виски. В условиях свободной конкуренции производители виски получают ту же норму прибыли, что и фермеры. Это означает, что цена объема произведенного виски равна зерну (или капиталу), использованному при его производстве, плюс прибыль по единой ставке. Но эта ставка, как мы видели, уже была определена в сельскохозяйственном секторе. Таким образом, при данных технологиях производства в сельском хозяйстве и промышленном секторе, а также норме реальной заработной платы, выраженной в зерне, мы можем определить общую норму прибыли и цену виски относительно цены зерна. Этот анализ можно с легкостью расширить, рассматривая случай, в котором участвует больше двух продуктов.

Итак, классические экономисты устанавливали норму прибыли и цены в экономике в любой конкретный момент времени, опираясь на следующие данные (или независимые переменные): (1) валовой объем производства разных производимых продуктов; (2) доступные технологии, позволяющие производителям трансформировать факторы производства в продукцию; (3) установленный уровень реальной заработной платы. Прибыли и зарплаты определялись асимметрично: зарплаты полагались известной пере-

менной, если мы определяем норму прибыли. Уровень зарплаты тогда исследуется в другой части анализа, где мы рассматриваем накопления капитала, технического прогресса и роста населения. Со временем норма прибыли, зарплаты и цены должны меняться, по мере того как меняются три переменные.

Такова теория прибавочного продукта, которой придерживались классические экономисты. Эта теория фундаментально отличается от более позднего маргиналистского подхода (см. главу 5).

## Франсуа Кенэ

Мы в долгу перед личным врачом любовницы Людовика XV мадам Помпадур, Франсуа Кенэ, напечатавшим результаты своего эпохального открытия — «Экономическую таблицу» (1756). На одной иллюстрации Кенэ изобразил производство, распределение и утилизацию общественного богатства целой страны. Производство в его диаграмме происходит в двух взаимозависимых секторах — сельскохозяйственном и промышленном. В обмен на деньги сельское хозяйство поставляет обрабатывающей промышленности сырьевые материалы и необходимые средства к существованию, а промышленность поставляет сельскому хозяйству оборудование (плуги, прочие производственные инструменты и так далее).

Кенэ назвал людей, работающих в сельском хозяйстве, производительным классом, а людей, работающих в промышленности, — бесплодным классом. Первый класс производителен, потому что производит больше зерна, чем использует (семена плюс пропитание). Его чистый продукт Кенэ считал «даром природы» — природа работает вместе с людьми.



ми, но свои услуги предоставляет бесплатно. Отсюда Кенэ взял название для своей экономической теории — физиократия, что означает «власть природы». Второй класс бесплоден, потому что всего лишь перерабатывает часть этого чистого продукта в другие формы (например, зерно в виски), ничего не добавляя к нему. Класс землевладельцев (король, дворяне, священнослужители) получает ренту с арендаторов, равную по ценности чистому продукту сельского хозяйства. Землевладельцы частично используют эту ренту, чтобы покупать все необходимое для себя, своих слуг, чиновников и военных, а на остальное покупают промышленные товары (предметы роскоши, оружие, повозки и так далее). Цены продуктов покрывают все издержки, что для цен сельскохозяйственных продуктов включает аренду земли.

Прибыль не играет в рассуждениях Кенэ заметной роли; она входит в категорию доходов арендаторов и независимых ремесленников. Соответственно, чистый доход общества равен общей сумме рент, выплачиваемых землевладельцам. По мнению Кенэ, рента — единственный доход, который должен облагаться налогом (*impôt unique*), потому что все остальные доходы едва покрывают расходы своих получателей на выживание. Это предложение никак не способствовало популярности физиократов среди короля и дворян, владевших землей.

### Адам Смит о «невидимой руке»

Своим «Исследованием о природе и причинах богатства народов» (обычно его сокращают до «Богатства народов»), впервые опубликованном в 1776 году и переизданном при жизни автора четыре раза, шот-

ландец Адам Смит навсегда сформировал новую область науки — политическую экономию, как тематически, так и методологически, и завоевал ей высокий авторитет среди уважаемых наук. Самая известная метафора Смита — это «невидимая рука», и по иронии судьбы она же является самой неверно понятой.

Многие приписывают Смиту крайние взгляды: идею о том, что любое эгоистичное поведение непременно приводит к непреднамеренным последствиям, полезным для общества в целом. При такой точке зрения, чтобы общества достигали оптимальных результатов, не требуется ничего, кроме эгоизма. Но Смит вовсе не придерживался этой точки зрения. Ее придерживался писатель-сатирик и циник Бернар Мандевиль (1670–1733), озвучивший эту доктрину в своей знаменитой «Басне о пчелах» (1705). И Адам Смит, и до него Давид Юм возражали Мандевиллю, и в своей «Теории нравственных чувств» (1759) Смит назвал идеи Мандевилля «ошибочными почти во всех отношениях». Не добродетель, а порок является истинным источником общего блага, утверждал Мандевиль. Как мог Адам Смит, написавший популярное и подробное исследование источников и развития нравственности и этики, придерживаться столь странной идеи? Из злого умысла или из невежества, многие авторы приписывают Смиту мнение, которому он бескомпромиссно противостоял, как показывает его критика в адрес меркантилистской системы. «Главными архитекторами» этой системы он считал торговцев, стремящихся к деньгам и власти, ведомых «низменной жадностью» и «монополистическими стремлениями», чья основная цель — это личная нажива за счет остального населения.

Так что же Смит на самом деле хотел сказать своей метафорой? В «Богатстве народов» мы читаем об ин-

дивиде следующее: «Но когда он принимает во внимание свою собственную выгоду, это естественно или, точнее, неизбежно, приводит его к предпочтению того занятия, которое наиболее выгодно обществу... Он преследует собственную выгоду, причем в этом случае, как и во многих других, он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем не входила в его намерения». *В этом случае, а не всегда.* Смит настаивал, что для того, чтобы преследование собственных интересов было выгодным, а не вредным для общественных интересов, требуются определенные институциональные предпосылки. Вот что написал об этом специалист по Смиту Эдвин Кэннан: «Последствия преследования собственного интереса, как правило, выгодны обществу, но не потому, что существует какое-то природное совпадение между собственным интересом каждого человека и благом всех людей, *а потому, что человеческие институты устроены таким образом, чтобы подталкивать собственный интерес работать в тех направлениях, в которых он будет выгоден обществу*» (курсив мой. — Х. К.). И тут уже задачей государственного деятеля становится создание таких институтов и законов, которые заставляют собственные интересы даже плохих людей работать на благо всего общества. Наука законодательства, рассуждал Смит, предназначена для того, чтобы указать людям путь к правильному управлению.

## Адам Смит о разделении труда

Для Адама Смита разделение труда было важнейшим источником роста производительности труда и подушевого дохода. Вначале, утверждал он, разделение труда возникает внутри фирм, затем между

фирмами и регионами одной страны и, наконец, между странами. Смит был красноречивым защитником свободной торговли и того, что сегодня называют «глобализацией». Однако его защита подразумевала одно важное условие: преимущества свободной торговли должны были идти на пользу *всем* участвующим в ней странам и сторонам, что опять же указывает на важность хорошего управления (мы еще вернемся к этому вопросу).

Разделение труда выполняет три задачи: приносит выгоду благодаря специализации; экономит время, которое тратится, чтобы перейти от одной задачи к другой; способствует развитию оборудования, что Смит считал наиболее важным. Рабочая сила заменяется силой оборудования, и производство механизмуется: этому процессу не видно конца.

Возникают новые профессии и занятия, в том числе тех, «кого называют учеными, или теоретиками, профессия которых состоит не в изготовлении каких-либо предметов, а в наблюдении окружающего и которые в силу этого в состоянии комбинировать силы наиболее отдаленных друг от друга и несходных предметов. С прогрессом общества наука, или умозрение, становится, как и всякое другое занятие, главной или единственной профессией и занятием особого класса граждан». Сегодня мы называем эту область научными исследованиями и конструкторскими разработками. Систематически производимые новые знания способствуют «усовершенствованиям» в производстве и организации. За два века до возникновения концепции «общества знаний» Смит уже четко выделил «объем научных знаний» в качестве основания производственных сил общества.

Мотором станка, производящего богатство, настаивал Смит, было накопление капитала. Оно за-

пускало «добродетельный круг»: увеличивая рынки, накопление капитала облегчало более глубокое разделение труда, что вело к росту производительности, а значит, к росту прибыли и дохода вообще, что, в свою очередь, вело к дальнейшему накоплению капитала и так далее. Возникает образ непрерывного движения вверх по спирали: накопление капитала является одновременно источником и следствием непрерывной трансформации, которой подвергается рыночная система. Этот процесс характеризуется «кумулятивной причинностью», то есть развитие опирается само на себя.

Экономическая политика должна задавать этому процессу общую систему координат. Смит был убежден, что меркантилистская система монополий, ограничений на импорт и поощрения экспорта ведет к неверному распределению ресурсов, приглушает экономический динамизм и имеет нежелательные распределительные последствия. Она идет вразрез с либеральными принципами «равенства [в значении равных прав], свободы и справедливости». Смит особенно жестко критиковал то, что меркантилисты поощряли развитие городов (а с ними и промышленности) и внешней торговли. Это шло вразрез с «естественным ходом вещей», при котором первым развивался сектор сельского хозяйства, за ним обрабатывающая промышленность и города в tandem с внутренней торговлей, и только после этого шла финальная стадия развития внешней торговли. Считалось, что в сельском хозяйстве прибавочная ценность наиболее высока, поскольку в этом секторе «природа трудится вместе с человеком» и «не стоит никаких затрат». Эту идею физиократов позже убедительно раскритикует Рикардо. Но Смит указывал на то, что внешняя торговля, хотя и предлагает

возможности получать более высокую прибыль, также несет с собой повышенные риски и большую незащищенность капитальных инвестиций. Поэтому не склонный к риску владелец капитала предпочитал инвестировать в отечественный рынок, и таким образом преследуя собственную выгоду, способствовал повышению занятости и доходов в стране: «...он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем не входила в его намерения».

### Адам Смит о зарплатах, прибыли и ренте

В вопросах распределения дохода Адам Смит отмечал конфликт интересов и неравную переговорную силу: «Рабочие хотят получать возможно больше, а хозяева хотят давать возможно меньше». Он назвал три фактора, негативно влияющих на положение работников: их большое количество осложняет попытки организовывать свои интересы; закон не позволяет им вступать в сговор и бастовать; в случае трудового конфликта они недолго смогут продержаться из-за отсутствия материальных ресурсов. Таким образом, зарплата за простой труд стремились к уровню, едва позволявшему работникам и их семьям выживать и воспроизводиться. Только в том случае, если капитал накапливался стремительно, а спрос на труд рос быстрее его предложения, работодатели нарушили бы свой договор не поднимать работникам зарплата. Поскольку, писал Смит, «ни одно общество, без сомнения, не может процветать и быть счастливым, если значительнейшая часть его членов бедна и несчастна», он был заинтересован в этом стремительном накоплении капитала. Оно улучша-

ло судьбу бедного рабочего класса, а значит, способствовало счастью самого многочисленного слоя населения. Конечно, более высокие зарплаты, благодаря лучшему питанию, более низкому уровню смертности и более высокому — рождаемости, вели к ускорению роста населения, так что рост зарплат предполагался умеренный. Этими соображениями Смит отчасти предвосхитил теорию населения, опубликованную в 1798 году Томасом Робертом Мальтусом (1766–1834) в «Опыте о законе народонаселения». Однако в то время как Мальтус был убежден, что «способность населения к увеличению несравненно больше способности земли производить пропитание для этого населения», то есть население постоянно рискует подвергнуться сокращению посредством голода, Смит вовсе не пессимистично смотрел на экономическое развитие. Экономическая система, которую представлял себе Смит, могла изнутри (эндогенно) производить рабочее население, необходимое для накопления капитала. По его мнению, рост населения и обеспечение его пропитанием не вступают в постоянное противоречие, как утверждал Мальтус.

Прибыль на капитал и рента, по мнению Смита, являлись доходом от имущества, а не «лишь другим обозначением для заработной платы за особый вид труда, а именно за труд по надзору и управлению делом». В конкурентной экономике с единой нормой прибыли отдельный владелец капитала получает часть общей прибыли точно так же, как акционер получает долю распределяемых дивидендов — каждому достается прибыли согласно размеру его капитала. Смит верил, что общая норма прибыли в долгосрочной перспективе имеет тенденцию к снижению. Однако его аргументация на этот счет не слишком убедительна. Он ошибочно взял наблюдение, при-

менимое к одному сектору экономики, и обобщил его, распространив на всю экономику в целом. Если капитал течет из одного сектора экономики в другой в поисках более высокой прибыли на капитал, то производство будет снижаться в первом секторе и расти во втором. Соответственно, цены, наоборот, вырастут в первом и упадут во втором секторе. В том секторе, в который течет капитал, прибыльность упадет из-за снижающихся цен. Похоже, Смит думал только об этом втором секторе, когда утверждал, что рост капитала в системе в целом приведет к усилению конкуренции и тем самым к снижению нормы прибыли. Прежде всего, раз Смит с самого начала исходил из условий свободной конкуренции, конкуренция вряд ли может усилиться. Кроме того, хотя норма прибыли во втором секторе из нашего примера стремится к понижению, норма прибыли в первом секторе склонна к повышению. Общая норма прибыли в системе в целом, таким образом, останется преимущественно неизменной. Получается, что накопление капитала может привести к падению общей нормы прибыли только в двух случаях: либо если ставка реальной зарплаты вырастет, а все остальные факторы останутся неизменными, либо если придется задействовать все менее и менее качественные природные ресурсы при данной норме реальной зарплаты. Рикардо раскритиковал эти рассуждения и поправил ошибочную доктрину Смита о тенденции нормы прибыли к понижению.

Смит разработал интереснейшую теорию разницы в нормах прибыли и оплате различных видов труда. Он попытался объяснить, почему норма прибыли и ставка зарплаты бывают разными в зависимости от вида деятельности. Для этого он использовал такие факторы, как удобство или неудобство той



или иной профессии, как крайний случай Смит приводит пример палача — связанные с профессиональной деятельностью риски, а также издержки обучения ремеслу (вложения в человеческий капитал). Производительность работника, согласно этой теории, является лишь одним из нескольких факторов при определении уровня зарплаты. Так, например, палач зарабатывает очень большие деньги, учитывая, что работает он лишь эпизодически; неудобство его профессии, которую отвергает общество, приносит ему высокую компенсацию. Смит сравнивает доходы некоторых профессий (например, юристов и врачей) с лотереей: победитель получает много денег, а проигравший — мало. Он предвосхитил базовую идею «эффективной заработной платы» (*efficiency wages*) (см. главу 10): ненормально высокая зарплата предотвращает халтурную работу или даже саботаж производственного процесса, потому что работникам очень дорого обойдется потеря своего места.

Смит называет прибыль (и процент) «вычетом» из продукта труда. Эта идея перекликается с тем презрением, которое питал к проценту Аристотель. Но в отличие от древней традиции моральной философии Смит считал прибыль (и интерес) социально приемлемыми, и это переосмысление этического статуса прибыли воплощает то, что, возможно, было величайшим вкладом Смита в развитие постфеодального капиталистического экономического и социального порядка. Зарождающийся класс капиталовладельцев был, без сомнения, эгоистичным и жадным. В этом смысле суждения моральных философов прошлого были верны. Однако, утверждал Смит, этих суждений недостаточно. Если судить людей не согласно их намерениям, а согласно тому, что они могут принести обществу (при правильном

управлении!), возникает другая картина. При соответствующих институтах и политике, считал Смит, собственный интерес, и даже эгоизм, может способствовать общему благу.

## Адам Смит о роли государства и налогов

Смит ввел новое разграничение между теми областями экономической деятельности, которыми должно заниматься государство, и теми, которые нужно оставить частному сектору. Государство, согласно идеям Смита, должно брать на себя только те задачи, с которыми неспособны справиться частные лица, либо же задачи, которые частные лица выполняют хуже (или сильно дороже), чем правительство. Когда легитимные задачи государства зафиксированы, нужно решить, на какие средства они будут выполняться. По мнению Смита, основной принцип — не перегружать частный сектор излишним налогообложением.

Замечания Смита по этому поводу нередко интерпретируются как призыв к «минимальному» государству или «государству — ночному сторожу». Эта интерпретация необоснованна. В «Богатстве народов» перечислен впечатляющий набор задач в области регулирования, которые должно выполнять государство. Смит был занят преобразованием прежнего авторитарного государства в современное конституционное, ориентированное на достижения государство, которое должным образом реагирует на изменяющиеся потребности общества.

Смит признавал, например, что у разделения труда могут быть отрицательные побочные последствия: обесценивание мастерства ремесленников и замена

взрослого труда детским. Он призывал государство финансировать начальное школьное образование, чтобы смягчить отрицательные последствия. Он перечислил и другие области ответственности государства, в том числе вершение правосудия, охрана правопорядка и национальная оборона; обеспечение инфраструктуры, облегчающей движение людей и товаров; организация крупных проектов на благо всего общества. В свете исторического опыта — особенно выпуска большого объема бумажных денег во Франции в начале XVIII века и затем возникновения «Миссисипского пузыря» — Смит также выступал за регулирование нестабильного банковского сектора, поскольку «такие проявления естественной свободы многих отдельных лиц, которые могут подвергать опасности благополучие всего общества, ограничиваются и должны ограничиваться законами всех правительств». И хотя бумажные деньги Смит считал сопутствующими техническому прогрессу, потому что они позволяют обществу экономить на дорогостоящем золоте и серебре, он предупреждал, что торговля и промышленность страны «не могут быть столь устойчивы, когда они держатся, так сказать, на *дедаловских крыльях бумажных денег*». В греческой мифологии Дедал был одаренным ремесленником, который смастерил крылья из воска и перьев, на которых вместе со своим сыном Икаром сбежал с острова Крит, где их держал в заточении Минос. Но высокомерие (или лучше будет сказать «иррациональный восторг»?) заставило Икара забыть предупреждения своего отца. Он подлетел слишком близко к солнцу, которое растопило воск в его крыльях, упал в море и утонул.

Налоги должны быть пропорциональны доходам, утверждал Смит, учитывая тем самым и принцип

платежеспособности (налогообложение должно основываться на доходах), и принцип эквивалентности (налогообложение должно основываться на тех преимуществах, которыми индивид пользуется в результате деятельности правительства).

## Давид Рикардо

Рикардо начал свою карьеру как чрезвычайно успешный биржевой спекулянт на Лондонской бирже: по случаю победы над Наполеоном в битве при Ватерлоо в 1815 году он заработал громадное состояние. К политической экономии Рикардо пришел, прочитав «Богатство народов». Эта тема сделалась его «наилюбимейшим предметом». Первая экономическая публикация Рикардо посвящалась вопросам денег и денежного обращения. Он писал, например, что рост уровня цен с 1797 по 1821 год был прежде всего результатом чрезмерно активного печатания денег. В споре между буллионистами и антибуллионистами Рикардо встал на сторону буллионистов, призывавших скорее вернуться к золотому стандарту: использованию в обращении золотых и серебряных монет. Этот ход, утверждали они, приведет к тому, что рост уровня цен внутри страны (по сравнению с зарубежными странами) будет способствовать притоку товаров и капитала, а значит, обесцениванию валюты и тем самым приводить к паритету покупательной силы между валютами внутри страны и за ее пределами.

Рикардо, наделенный немалой практической смекалкой, защищал экономическую теорию от «вульгарных нападок» со стороны людей, которые «полагаются лишь на факты, не зная теории. Подобные

люди почти неспособны проанализировать имеющиеся у них факты. Они легковверны, и это неизбежно, поскольку им не с чем сравнивать свои данные». «Нет ничего, — писал Рикардо, подтверждая тем самым мудрость Иммануила Канта, — практичней хорошей теории». Рикардо одним из первых экономистов исследовал работу экономического мира при помощи небольших моделей, описывающих суть каждой конкретной проблемы и предназначенных для того, чтобы сформировать базу для рекомендаций по экономической политике. Этот подход заставил Шумпетера заговорить о «рикардианском грехе» — ошибке, которой подвержен Рикардо и вся экономическая наука. Экономические модели, имея в виду сложность объекта, всегда оказываются недостаточно сложны. Они интересны только тогда, когда порождают идеи, углубляющие наше понимание ситуации. В случае Рикардо обычно происходит именно так.

## Теория ценности и распределения Рикардо

Рикардо восхищался анализом Смита, но нашел у него несколько слабых мест, которые нужно было исправить. Он сделал это в своих «Началах политической экономии и налогового обложения», книге, впервые увидевшей свет в 1817 году и переизданной при жизни автора еще дважды. Этой книгой, как утверждал Джон Мейнард Кейнс (1883–1946), Рикардо «завоевал Англию так же безоговорочно, как святая инквизиция завоевала Испанию». Кейнс, безусловно, несколько преувеличил, но долгосрочное влияние Рикардо на экономическую науку бесспорно.

но и огромно. Смит в «Богатстве народов» писал, что только в раннем и «грубом состоянии общества», еще до накопления запаса и присвоения земли, относительные цены двух продуктов определяет количество труда, напрямую использованного в их производстве. Рикардо не соглашался с ним. Он считал, что трудовая теория ценности также применима, хотя бы приблизительно, к тому случаю, когда рабочие используют инструменты (орудия производства, такие как ловушка для ловли бобра или копье на охоте на оленя), но в этом случае *косвенный* труд, затраченный на создание этих инструментов (ловушки, копья), нужно прибавить к *прямому* труду ловли или охоты. Уровень всего затраченного труда является мерой «сложности производства». Технический прогресс снижает эту сложность, что уменьшает ценность труда, затраченную на производство товаров. Основная мысль Рикардо оказалась совершенно верной: чем выше производительность труда, тем «дешевле» становятся товары с точки зрения общего количества труда, затраченного на то, чтобы их произвести, — и тем богаче становится страна.

Смит, настаивал Рикардо, также не учел того, что норма реальной зарплаты и норма прибыли связаны друг с другом *обратным* отношением при заданных производственных технологиях. Фундаментальный закон распределения дохода Рикардо звучит так: «Какая доля продукта уплачивается в форме заработной платы — вопрос в высшей степени важный при изучении прибыли. Последняя будет высока или низка в той же пропорции, в какой будет низка или высока заработная плата».

Рикардо было очевидно, что в целом изменения в распределении дохода влияют на относительную цену товаров, потому что производство товаров де-

монстрирует разное соотношение прямого и косвенного труда, затраченного на производство необходимых промежуточных продуктов (вспомним здесь разный временной график, о котором мы говорили ранее), товары, производимые с относительно большими трудовыми затратами (а значит, с большими зарплатными выплатами) на ранних стадиях производства, будут иметь более высокие цены по сравнению с продуктами, производимыми с относительно небольшими трудовыми затратами на ранних стадиях, когда норма прибыли выше (а ставка зарплаты, соответственно, ниже). Это происходит из-за эффекта сложного процента: при более высокой норме прибыли дисконтирование относительно крупных зарплатных выплат на ранней стадии производства делает производимые товары относительно более дорогими. Однако Рикардо не сумел полностью понять зависимость относительных цен от распределения дохода, при данных технологиях и за неимением лучшей теории придерживался трудовой теории ценности, потому что она казалась ему приблизительно верной.

## Теория земельной ренты Рикардо

Особенно неудачным Рикардо казалось Смитово объяснение земельной ренты как выражения «плодородия природы». Совсем наоборот, утверждал Рикардо, рента — это выражение того, насколько природа «скаредна»! Если бы качественных, удобно расположенных земель было неограниченно много, писал он, то земельной ренты бы не существовало, потому что стремящиеся к минимизации затрат производители смогли бы удовлетворять нужды общества в хлебе на каждом уровне, используя только такую землю.

Но из-за того, что такой земли в избытке нет, в какой-то момент с расширением производства она становится редкой, и чтобы удовлетворить спрос, приходится также возделывать землю худшего качества, что требует больших затрат на единицу площади, или возделывать хорошую землю более интенсивно, что также возможно только за счет роста затрат на единицу площади. В результате отдача падает экстенсивно или интенсивно, приводя к экстенсивным или интенсивным рентам. Если, например, спрос велик и возделывание земли распространяется на участки худшего качества, издержки производства на квартал зерна будут выше. Чтобы обеспечить производство большего количества зерна, цена зерна должна будет увеличиться соответствующим образом. Более высокая цена на зерно позволяет владельцам участков земли лучшего качества — которые продолжают производить зерно с низкими издержками на единицу площади — собирать со своих арендаторов ренту такого размера, какой как раз позволяет сравнять издержки (включая ренту) производства с обоими участками земли. В этой новой ситуации не платится рента с земель худшего качества, которые имеются в достатке и которые в данной ситуации представляют собой предельную землю. Таким образом, земельная рента является дифференциальной рентой, возникающей вследствие разных издержек производства квартала зерна. Для Рикардо, привычного к финансовым рынкам, связь между ежегодной рентой с гектара земли какого-то конкретного качества  $j$ ,  $r_j$  и ценой гектара земли,  $p_j$  была очевидна. Если дисконтировать все будущие ежегодные платежи ренты по преобладающей ставке процента  $i$ , чтобы получить их так называемую приведенную или капитальную ценность, получится формула вечной ренты:  $p_j = r_j / i$ . Если аренда составля-



ет, например 100 фунтов, а ставка процента — 4% (или 0,04), то цена гектара этой земли равна 2500 фунтов.

Учитывая растущую потребность в зерне и не учитывая технический прогресс, мы получим, что издержки производства зерна с единицы площади земли растут, а с ними растут и цены, и земельная рента. Таким образом, для любой существующей ставки реальной заработной платы обязательно возникнет понижение нормы прибыли для производителей в сельском хозяйстве и в экономике в целом. Так Рикардо объяснял склонность нормы прибыли к понижению. Из-за этого сегодня многие считают, что он пессимистично относился к прогрессу. Это неверно. Для Рикардо падающая норма прибыли была логичным результатом только в гипотетическом случае, в котором отсутствует технический прогресс. Но поскольку технический прогресс все же существует, писал Рикардо, «сложно сказать, где находится тот предел, после которого прекратится накопление богатства и начнется получение прибыли от его применения». Рикардо явно не разделял пессимизм Мальтуса насчет возможности улучшить судьбу человечества!

Рикардо сумел весьма прибыльно применить свою теорию на практике. Сделав из своих идей практические выводы, он потратил существенную часть денег, заработанных после битвы при Ватерлоо, на покупку земель и сделался одним из богатейших землевладельцев в Англии. Его расчет был таков: если ускоряющееся накопление капитала и следующий за ним дефицит земель после Ватерлоо означают, что аренда земель в упомянутом выше примере возросла до 150 фунтов, а ставка процента (в результате склонности нормы прибыли к понижению) упала до 3% (или 0,03), то цена земли возрастет до 5000 фунтов. Этот расчет оказался верным.

## «Закон Сэя»

Как и Смит до него, Рикардо придерживался мнения, что «нет такой суммы капитала, которая не могла бы найти применения в стране, ибо спрос ограничен только производством». Иными словами, на товары всегда будет достаточно спроса, чтобы обеспечить полное использование запаса капитала. Вступив в знаменитый спор, Рикардо возражал Мальтусу, считавшему возможным «общее насыщение» товарами: излишек продукта, превышающий агрегированный эффективный спрос. Спорщики соглашались, что сбережения означают потерю спроса на блага и что за каждым сбережением следуют равные ему по величине инвестиции. Инвестиции означают спрос на товары, так как компенсируют каждую потерю спроса, случившуюся вследствие сбережений. Как же тогда, вопрошал Рикардо, Мальтус может утверждать, что экономика ограничена в развитии со стороны спроса?

Идея того, что рост экономической системы не может ограничиваться со стороны спроса, в литературе стала известна как «закон Сэя», в честь французского экономиста Жан-Батиста Сэя (1767–1832). Классические экономисты применяли этот «закон» только к товарам, произведенным с намерением получить прибыль, но не к труду. Лишь позже закон Сэя распространился на рынок труда, что означало, что этот рынок стремится к полной занятости. У Рикардо мы ничего подобного не встречаем. Более того, к третьему изданию «Начал» (1821) Рикардо, впечатлившийся протестным движением луддитов, убежденных, что несчастья рабочих вызваны тем, что их труд пытаются заменить машинным, добавил в книгу гла-

ву «О машинах». В этой главе он показывает, как замещение труда машинами может привести к долгосрочной безработице.

### Теория Рикардо о сравнительном преимуществе во внешней торговле

Рикардо считал неполным Смитово объяснение того, как страны специализируются на производстве конкретных благ на основании абсолютного преимущества в издержках производства. Предположим, писал Рикардо, что наша страна может производить все блага дешевле, чем зарубежные страны. Тогда вначале получится, что только наша страна экспортирует блага, которые зарубежные страны импортируют. Это приводит к притоку золота (денежного товара) в нашу страну и их оттоку из-за рубежа («механизм золотоденежных потоков» Юма). Согласно количественной теории денег цены растут в нашей стране и падают за рубежом. В какой-то момент цены некоторых товаров за рубежом падают ниже, чем в нашей стране, так что абсолютное преимущество в издержках меняет направление, и зарубежные страны теперь могут экспортировать эти товары. Какие товары затрагивает эта логика? Рикардо разработал в качестве ответа на этот вопрос «принцип сравнительного преимущества». Возьмем, предлагал он, пример торговли сукном и вином между Англией и Португалией. Предположим, что в Португалии работникам требуется 90 часов труда, чтобы произвести рулон сукна, и 80 часов, чтобы произвести бочку вина. В Англии на производство рулона сукна требуется 100 часов, а бочки вина — 120 часов. Португалия имеет абсолют-

ное преимущество в производстве обоих продуктов, а в производстве вина еще и сравнительное (относительное) преимущество: разница в издержках производства вина (80/120) больше, чем сукна (90/100). Соответственно, у Англии отсутствует абсолютное преимущество в отношении обоих продуктов, но у нее есть сравнительное преимущество в производстве сукна. Для португальских производителей имеет смысл специализироваться на производстве и экспорте вина, при этом импортируя сукно из Англии, где абсолютное отставание сравнительно невелико. Мы можем и по-другому объяснить этот предложенный Рикардо важный принцип, который нобелевский лауреат Пол Самуэльсон (1915–2009) назвал «верным» и «нетривиальным». Для этого давайте обратим внимание на возможность «арбитража», который в данной ситуации означает эксплуатацию ценовых различий в двух рассматриваемых странах. Предположим, что у каждой страны своя валюта, которая неконвертируема: в Португалии — португальский реал, а в Англии — фунт. Предположим, что денежные цены определенного количества сукна и вина в обеих странах пропорциональны количеству труда, затраченному на их производство. Также для простоты предположим, что цифры остались теми же, с той лишь разницей, что теперь вместо португальского и английского труда мы рассматриваем реалы и фунты (табл. 2.1).

Нетрудно увидеть, что торговля выгодна купцам обеих стран (в дальнейших рассуждениях для простоты опустим транспортные издержки). Возьмем случай английского купца. Он может купить заданное количество сукна за 100 фунтов, отправить его в Португалию и продать за 90 реалов. На эту сумму денег он может купить вина у португальского винодела и получить всего  $90/80 = 9/8$  бочки вина, если

ТАБЛИЦА 2.1. Цена заданного количества сукна и вина

	Сукно	Вино
Португалия (реалы)	90	80
Англия (фунты, £)	100	120

одна бочка стоит 80 реалов. Это количество вина он затем отправит в Англию и продаст за  $9/8 \cdot 120 = 135£$ . Так он получит прибыль в размере  $135 - 100 = 35£$ , или норму прибыли в размере 35%, на инвестиции в размере 100£ за то время, которое ушло, чтобы экспортировать сукно и импортировать вино. (Стоит упомянуть, что английский купец может использовать один и тот же корабль, чтобы везти товары в Англию и из Англии.) Те же рассуждения можно применить к португальскому купцу.

Примечательный факт заключается в том, что (в отличие от предыдущего объяснения, в котором золото выступало универсальным платежным средством) хотя товары экспортируются и импортируются, валюты двух стран не пересекают границ: они остаются каждая в своей стране. Потоков денег в страну и из страны не возникает.

Теория, применимая к специализации между разными странами, применима также к торговле между людьми. Открытие Рикардо несет в себе следующую приятную новость: даже тот человек, который во всем уступает другому человеку, все равно может принять участие во взаимовыгодном разделении труда. Таким образом, Рикардо добавил важный куплет к той хвалебной песни, которую Адам Смит сочинил в адрес благотворных последствий разделения труда.

## Джон Стюарт Милль

Хотя сам Милль (1806–1873) считал, что лишь поправляет и дополняет доктрину Рикардо, на самом деле он сыграл в экономической науке переходную роль, предвосхитив некоторые элементы более поздней маржиналистской доктрины (см. главу 4). Его труд «Основы политической экономии», увидевший свет в 1848 году, стал одним из самых успешных обзоров экономической области в целом, и превзойти его удалось только «Принципам экономической науки» Альфреда Маршалла (1842–1924) в 1890 году. Мы затронем всего несколько идей и концепций Милля.

Отход Милля от идей Рикардо проявился наиболее явно в его объяснении прибыли. Согласно его «теории воздержания», сбережение денег требует «воздержания от текущего потребления» и должно рассматриваться как «жертва», которая компенсируется за счет прибыли (или процента). В то время как Рикардо объяснял прибыль с объективной точки зрения, Милль ввел в свои рассуждения субъективный элемент. Критики возражали, что «воздержание» нельзя четко измерить, а также спрашивали, почему его нужно считать жертвой. Миллионер, который откладывает часть дохода в качестве сбережений, вряд ли воздерживается от потребления. Критики Милля также считали, что при использовании подобных субъективных понятий можно доказать что угодно, а потом ровно противоположное, и добавляли, что подобные объяснения легко можно использовать с апологетическими целями.

Некоторое время Милль также выступал в защиту так называемой теории фонда заработной платы, которая предвосхищала распространение действия

закона Сэя на рынок труда. Идея этой теории в следующем: представим, что в конкретный год у нас имеется фиксированное количество пропитания, чтобы оплачивать труд, и это количество называется фондом заработной платы  $F$ . Гибкая ставка заработной платы  $w$  адаптируется к этому показателю так, чтобы все  $N$  людей, ищущих работу, смогли ее найти. Получается уравнение  $w = F/N$  или  $F = wN$ . Для заданного параметра  $F$  это выражение можно также интерпретировать как рудиментарную функцию спроса на труд: чем выше  $w$ , тем ниже  $N$ , и наоборот. Но выраженная подобным образом идея неубедительна: фонд заработной платы  $F$  нельзя рассматривать как константу, а зарплаты не могут понижаться до любого уровня, а если бы могли, то существующий капитал в форме материальных активов (станков, зданий) не позволил бы нанимать на работу произвольное количество работников. Милль впоследствии признал, что теория фонда заработной платы была неубедительной, и отказался от нее.

В сфере внешней торговли Милль считал анализ Рикардо неполным, потому что тот не объяснял количества товаров, производимых, экспортируемых и импортируемых страной. Он попытался дополнить доктрину Рикардо теорией спроса.

Будучи утилитаристом, Милль считал, что растущему доходу сопутствует его падающая предельная полезность (каждый последующий доллар приносит все меньший прирост полезности). Поэтому он выступал за обложение налогом доходов и наследуемого имущества, чтобы уменьшить неравенство. Для либерала Милля глубокое неравенство в уровне доходов и богатства означало осложнение реализации принципа равных возможностей для молодежи: неравенство поощряет выходцев из богатых

семей и ставит в невыгодное положение бедных. Задачей налогов на наследство было приблизить систему к ситуации равных возможностей, не перекрывая кислород промышленности и предпринимательской жилке населения.

## Развитие классического подхода

Классическая экономическая теория продолжала существовать во многих формах и конфигурациях, оказав глубочайшее воздействие на развитие экономической науки. Классическую теорию ценности и распределения подхватил и раскритиковал Маркс; примерно в то же время она подверглась нападкам со стороны растущей маржиналистской школы (см. главы 3, 4). Ближе к концу XIX века русский экономист Владимир Дмитриев (1868–1913) формализовал часть доктрины Рикардо. Ладислаус фон Борткевич (1868–1931), преподававший в Берлине, опирался на труды Дмитриева. В 1937 году венгерский математик и физик Янош (впоследствии Джон) фон Нейман (1903–1957), очевидно, не знавший о наследии классических экономистов, опубликовал модель экономического роста, которая имела истинно классические черты.

Однако важнейший вклад в развитие классической теории внес итальянец Пьеро Сраффа (1898–1983), которого Кейнс пригласил в Кембриджский университет. По заказу Королевского экономического общества Сраффа отредактировал «Труды и переписку Давида Рикардо» (1951–1973), а в собственной работе «Производство товаров посредством товаров» переформулировал воззрения классических экономистов от Адама Смита до Рикардо, придав им



логически связную форму. Он показал, что для конкретной системы производства и конкретной нормы заработной платы могут быть устойчиво определены относительные цены, норма прибыли и рента — без всякого использования функций спроса и предложения (см. также главу 12). Экономистов, работающих в традиции Сраффы, нередко называют «неорикардianцами».

## Маркс и социалисты

**И**ДЕИ СОЦИАЛИСТОВ, особенно призывы к общей собственности, уходят корнями в раннее христианство. В своей «Утопии» (1516) английский гуманист и государственный деятель Томас Мор (1478–1535) предложил идею общества, близкого к коммунистическому, на основе как раз таких христианских корней. Но влиятельными социалистические идеи стали только с возникновением «социального вопроса» в первой половине XIX века, вслед за промышленной революцией. Стоит упомянуть «ранних» и «утопических» социалистов, таких как Анри де Сен-Симон (1760–1825), Шарль Фурье (1772–1837) и Пьер-Жозеф Прудон во Франции; Роберт Оуэн (1771–1858) в Уэльсе; а также Иоганн-Карл Родбертус (1805–1875) в Германии. Большинство из них были социальными реформаторами, они начинали и поддерживали кооперативные движения, основывали экспериментальные колонии (такие как «Новая гармония» Оуэна на берегах реки Уобаш в американском штате Индиана), а также отчасти повлияли на формирование институтов и законодательства в нескольких странах. Несколько экономистов-маржиналистов также сочувствовали определенным социалистическим идеям; некоторые поддерживали социализацию земель (как, например, Госсен и Леон Вальрас, см. главу 4). Американский

экономист и политик Генри Джордж (1839–1897) в своей книге «Прогресс и бедность» (1879) также призвал к обращению земли в коллективную собственность на основании того, что собранная на земле рента принадлежит всем гражданам, а не только владельцам земли.

Однако важнейшим автором-социалистом с большим отрывом был Карл Маркс — при поддержке своего друга и партнера по интеллектуальным поединкам Фридриха Энгельса (1820–1895). Давайте взглянем на его наследие.

## Карл Маркс

Энгельс назвал Маркса основателем «научного социализма», потому что Маркс, как считалось, доказал неизбежность социализма. Марксу вменяется в заслугу открытие «закона движения» капитализма. Вот что писал Маркс в «Капитале»: «Развитие производительных сил общественного труда — это историческая задача и оправдание капитала. Именно этим он бессознательно создает материальные условия более высокой формы производства», то есть социализма. В то же время, по мнению Маркса, общая норма прибыли — ключевая переменная капиталистической системы — имеет тенденцию к понижению, что неизбежно приведет к тому, что капитализм уступит место социализму. «Производственные отношения» — под этим Маркс имеет в виду отношения собственности, и особенно конфликты между капиталистами и работниками — противоречат дальнейшему развитию производительных сил. В этот момент капитализм завершил свою задачу и должен исчезнуть.

Внимательное изучение показывает, что теория Маркса — это вариация на тему непреднамеренных последствий человеческих поступков, можно сказать, еще одна разновидность аргумента о «невидимой руке». По мере того как капиталисты без устали стремятся увеличить свою прибыль, они запускают в действие процесс, который не планировали и не предвидели. Их специфическая индивидуальная рациональность порождает последствия, которые ставят под угрозу их коллективную позицию и уничтожают капиталистическое общество. Невидимые для них саморазрушительные силы, запущенные в действие их стремлением к наживе, постепенно крепнут. Маркс, похоже, рассчитывал на то, что история провернет хитрый трюк: выжимая все больше прибыли из той формы производства, которой они управляют, капиталисты непреднамеренно облегчат возникновение бесклассового общества, в котором эксплуатация человека человеком перестанет существовать.

Маркс так и не дописал свой главный труд «Капитал. Критика политической экономии». Только первый том, «Процесс производства капитала» (1867), увидел свет при жизни автора. Вторым (1885) и третьим (1894) тома были посмертно опубликованы Энгельсом на основе литературного наследия Маркса. Как мы знаем сегодня благодаря проекту издания всех сочинений Маркса и Энгельса (MEGA), Маркс считал, что его исследования еще не достигли достаточного уровня зрелости, чтобы их публиковать; кроме того, он начал сомневаться в некоторых своих прежних идеях. Наиболее важно, однако, было то, что появились новые данные, которые вынудили Маркса пересмотреть свою доктрину. Хотя он долгое время считал Великобританию ведущим примером капитализма и его основного закона развития,

его внимание все больше привлекали Соединенные Штаты, про которые имелось куда больше статистических данных и которые продолжали динамично развиваться безо всяких признаков замедления.

## Маркс и Энгельс о Соединенных Штатах

Поскольку Маркс и Энгельс написали несколько передовиц для «Нью-Йорк Трибьюн», комментируя, среди прочего, рабство, финансово-экономический кризис 1857 года, Гражданскую войну и рост популярности акционерных компаний в Соединенных Штатах, они внимательно наблюдали за тем, что происходит в Новом Свете. На них произвела впечатление стремительная индустриализация Соединенных Штатов, которая произошла за несколько десятилетий в середине XIX века, а также стремительное превращение страны в экономическую, политическую и военную державу мирового масштаба. Соединенные Штаты были впечатляющим примером того, что может сотворить ничем не ограниченный капитализм за короткое время: производительные силы в них развивались, писал Маркс, «как в теплице». В то же время американская форма капитализма заметно отличалась от европейской. В частности, она развивалась в условиях политической свободы, которая распространялась на все более широкие сегменты общества, и относительно высокой общественной мобильности. В отличие от европейских стран, особенно Великобритании, Пруссии и России, Соединенные Штаты не находились под воздействием пережитков феодального прошлого. Таким образом, характерные черты капитализма в них были

видны значительно лучше, поскольку их не загрязняли феодальные элементы.

Соединенные Штаты смогли начать с самого начала, в то время как Европа страдала от гнета истории и традиций. Маркс и Энгельс уделяли особое внимание рабству в Соединенных Штатах, которому не было аналогов в Европе того времени. По их мнению, рабство было необходимой частью раннего капитализма в Северной Америке; оно обеспечило процветание хлопковой промышленности. Без рабства, утверждали Маркс и Энгельс, экономика США не развивалась бы так быстро: кровь, пот и слезы рабов послужили топливом для ее расцвета. Однако, как показала Гражданская война, рабство исчерпало свою роль прогрессивного элемента американского капитализма. События, происходившие в Соединенных Штатах, и их отличие от развития Европы были, вероятно, глубинной причиной того, почему Марксу так и не удалось завершить свой *magnum opus*.

Обратимся теперь к тем категориям, которые Маркс использовал при анализе капитализма и законов его движения.

## Теория стоимости и прибавочной стоимости<sup>1</sup>

Когда два товара обмениваются друг на друга в определенном отношении, настаивал Маркс, они должны быть по какому-то параметру равны друг дру-

---

1. Применительно к теории Маркса мы придерживаемся привычного для отечественного читателя перевода термина Wert (нем.) или value (англ.), хотя во всех остальных случаях он переводится как «ценность». — Прим. науч. ред.

гу. Общее третье обоих товаров, по мнению Маркса, есть не что иное, как их общее свойство продуктов абстрактного человеческого труда. Ценность товара, соответственно, определяется количеством труда, необходимого для его производства. Тогда товары обмениваются согласно тому количеству абстрактного труда, который был на них затрачен. На первый взгляд эта аргументация выглядит убедительно; но насколько она крепка?

Если, как утверждали Смит и Рикардо, про некоторые продукты, например зерно, можно сказать, что они используются при производстве любого другого продукта (прямо или косвенно), то эти продукты также будут «общим третьим». Получается, что у нас будет столько же дополнительных параметров, по которым товары можно считать равными друг другу, сколько существует товаров, использующихся как факторы производства (прямые или косвенные) всех товаров.

Но это еще не все. Ценность товара равна «живому» труду, затраченному на него на последней стадии его производства, и «мертвому» труду, содержащемуся в средствах производства, использованных при создании этого товара; Маркс называет эти средства производства «постоянным капиталом». В капитализме человеческая рабочая сила становится товаром, и, как и в случае других товаров, ее ценность равна ценности товаров, потраченных на ее воспроизводство. Если работник трудится 9 часов в день, то он создает ценность в этом объеме. Если его ежедневной зарплаты едва хватает, чтобы оплатить дневную дозу средств к существованию, и если на производство этой дозы ушло 5 часов, то эти 5 часов Маркс называет «переменным капиталом» (капиталом, затраченным на рабочую силу), а остав-

шиеся 4 часа — «прибавочной стоимостью», которую создает работник в течение одного дня. Эта прибавочная стоимость отправляется в карман к капиталисту, когда он продает продукт труда за этот день.

Маркс называет долю капитала, которая тратится на приобретение рабочей силы, «переменным капиталом», потому что «она воспроизводит свой собственный эквивалент и сверх того избыток, прибавочную стоимость». Если в течение девятичасового рабочего дня рабочий использовал или производителем потребил средств производства на 20 часов, то ценность произведенного за день продукта равна 29 часам. Полученная норма прибыли<sup>2</sup> равна прибавочной ценности (4 часа), деленной на общий авансированный капитал (зарплата работника составляет 5 часов, а постоянный капитал — 20 часов, всего 25 часов), и таким образом равна в этом примере  $4/25$ , то есть 16%.

Маркс называет отношение прибавочной ценности к переменному капиталу «нормой прибавочной ценности». При равной продолжительности и интенсивности рабочего дня она стремится к единому уровню во всех отраслях экономики. Однако совсем иначе ведет себя «органическое строение капитала» — отношение мертвого труда к живому. По техническим причинам этот показатель меняется от одной отрасли к другой. В лавке цирюльника, например, органическое строение будет низким, а на атомной электростанции (которая функционирует с использованием многих средств производства) — высоким. Но поскольку прибавочная ценность создается пропорционально затраченному

---

2. Правильнее в данном случае говорить о «норме прибавочной стоимости», как автор дальше и делает. — *Прим. науч. ред.*



переменному капиталу (зарплатам), а не пропорционально общему капиталу (переменный капитал плюс постоянный), возникает следующая проблема: если товары обмениваются согласно их трудовой стоимости, то отрасли с более высоким органическим строением капитала будут приносить более низкую норму прибыли, чем отрасли с более низким органическим строением. Но это, настаивал Маркс, несовместимо с конкуренцией, которая обычно приводит к выравниванию нормы прибыли. Получается, что товары не должны обмениваться согласно трудовой стоимости.

Вопреки критике Ойгена фон Бём-Баверка (1851–1914) Маркс прекрасно знал об этой проблеме. Поэтому он предложил пересчитывать стоимость в ценах производства, которые удовлетворяют критерию единой нормы прибыли. Маркс поднял эту проблему, так называемую проблему трансформации, в третьем томе «Капитала». Он исходил из предпосылки о том, что «закон стоимости» (описанный выше) действует на уровне экономики в целом: сумма всех отработанных часов, затраченных на труд в течение года, то есть трудовая стоимость валового внутреннего продукта (назовем ее  $P$ ), равна сумме всех затраченных постоянных капиталов (назовем ее  $C$ ) плюс сумма всех переменных капиталов (назовем ее  $V$ ), плюс сумма всех созданных прибавочных стоимостей ценностей (назовем ее  $S$ ), то есть  $P = C + V + S$ . Эта формула отражает нечто вроде экономического закона сохранения труда, затраченного в экономической системе, и его потенциала к созданию ценности. Затем Маркс предположил, что сумма всей прибыли, полученной в течение года, равна сумме всей созданной прибавочной ценности ( $S$ ), а сумма всех цен производства равна сумме всех стоимостей ( $P$ ). Таким об-

разом, общая норма прибыли ( $\rho$ ) определяется отношением  $S$  к постоянному капиталу  $C$  плюс переменный капитал  $V$ , то есть  $\rho = S/(C+V)$ .

В целом, однако, эта идея не выдерживает проверки. Маркс допускал, что ценовое соотношение двух товаров может (и как правило, будет) отклоняться от соотношения трудовых стоимостей, но то, что применимо к соотношению единичных товаров, применимо также к соотношению наборов разных товаров. Норма прибыли, если рассматривать ее с материальной точки зрения, есть соотношение совокупного прибавочного продукта в экономике с совокупным капиталом в этой экономике — то есть отношение двух составных наборов товаров. Вообще говоря, нет причин предполагать, что соотношение этих двух наборов, выраженное в конкурентных ценах, не будет отклоняться от соотношения, выраженного в трудовых ценностях. Получается, что идея Маркса о трансформации трудовой стоимости в цены производства не подтверждается, за исключением особых случаев (таких, как чисто гипотетический случай, в котором органическое строение капитала оказывается одинаковым во всей экономике). Предложенное им определение общей нормы прибыли и цен производства, таким образом, является в лучшем случае приблизительным решением проблемы.

### Закон тенденции нормы прибыли к понижению

Маркс считал этот «закон» исторически «наиболее важным», поскольку он говорит о временности капиталистического способа производства. Маркс отвергал объяснение, предложенное Рикардо, что па-

дение нормы прибыли определяется убывающей отдачей в сельском хозяйстве, и шутливо писал о Рикардо, что «из политической экономии он перебегает к органической химии». Норма прибыли, возражал Маркс, падает не потому, что труд становится менее производительным, а потому, что он становится более производительным. Маркс утверждал, что она падает, *несмотря на* технический прогресс, в то время как для Рикардо технический прогресс работал в противовес падению нормы прибыли! Нужно ли тогда сделать вывод, что Маркс верил, будто норма прибыли возрастет с падением производительности?

Маркс задал очень высокую планку. Чтобы выжить в конкурентной борьбе со своими «враждебными собратьями», другими капиталистами, каждый капиталист должен накапливать капитал и внедрять новые технологии, позволяющие ему создавать новые продукты или снижать издержки производства уже известных продуктов. Стоимость разных товаров падает, а с ней и издержки их производства: все меньше и меньше труда требуется, чтобы производить различные товары. Маркс считал, что доминантную форму технического прогресса при капитализме характеризует рост органического строения капитала: на каждого работника приходится все больше физического оборудования (инструментов, станков и так далее), то есть производственный процесс становится все более механизированным. В результате этого, по мере того как работников заменяют машины, возникает «промышленная резервная армия» безработных. Эта резервная армия сдерживает требования работников и является причиной того, что (как предполагалось раньше) рабочий день становится длиннее того, чем необходимо, чтобы

воспроизводить средства для выживания работников. Только по этой причине существуют прибавочная стоимость и прибыль. Но технический прогресс означает, что прибавочной стоимости создается относительно все меньше и меньше, по мере того как прямой труд экономится относительно постоянно-го капитала. Это означает, что происходит падение *максимальной* нормы прибыли, которая была бы достигнута, если бы зарплаты гипотетически были равны нулю. Но падающая максимальная норма прибыли, считал Маркс, все сильнее ограничивает фактическую норму прибыли, пока наконец не вынудит ее также снизиться.

Убедительны ли рассуждения Маркса? Предположим для начала, что он не ошибся, утверждая, что при капитализме органическое строение всегда стремится к росту, а максимальная норма прибыли поэтому всегда стремится к падению. Очевидно, это не то же самое, что утверждать, что органическое строение с течением времени будет стремиться к бесконечности, а максимальная норма прибыли, соответственно, к нулю. Если максимальная норма прибыли упала только до нижней положительной границы, то реальной норме прибыли нет нужды падать с течением времени. Да и есть ли у нас причины предполагать, что органическое строение всегда стремится к росту? Конечно, капиталисты внедряют новые методы производства, а с ним и технический прогресс, потому что это увеличивает производительность труда. Но увеличение производительности труда удешевляет элементы переменного капитала (средства к существованию работников) и постоянного капитала (средства производства): чтобы производить различные товары, требуется все меньше и меньше труда. Для заданной реальной заработ-

ной платы это означает, что переменный капитал, необходимый, чтобы нанять работника на один день, становится все меньше. Получается, что для рабочего дня заданной длины прибавочная стоимость непременно увеличивается (а с ней и норма прибавочной стоимости). «Удешевление» элементов постоянного капитала, с другой стороны, означает, что ценность постоянного капитала не будет расти так же быстро, как рост его физического объема — если она вообще будет расти. Таким образом, учитывая предпосылки Маркса,  $S$  стремится к росту,  $V$  стремится к падению, а в отношении  $C$  нельзя сказать ничего определенного. Как это влияет на изменение  $S/(C+V)$  с течением времени? Неясно. Можно даже предположить, что при заданной норме заработной платы произойдет рост нормы прибыли.

Маркс, как бы то ни было, не сумел убедительно доказать «закон» понижения нормы прибыли. До Маркса Рикардо также утверждал, что стремящиеся к снижению издержек капиталисты начнут использовать новый метод производства только в том случае, если он снижает издержки производства на единицу продукции. Однако в отличие от Маркса Рикардо настаивал, что при заданной и постоянной реальной заработной плате это означает, что общая норма прибыли будет скорее не падать, а расти или оставаться неизменной. Норма прибыли растет, если новый метод производства удешевляет (напрямую или косвенно) производство благ, приобретаемых на зарплату; она остается неизменной, если новый метод затрагивает только другие продукты («предметы роскоши»). Впоследствии мнение Рикардо было подтверждено, когда в середине прошлого века его точку зрения доказали Пол Самуэльсон, Пьеро Сраффа и Нобуо Окисио (1927–2003).

## Простое и расширенное воспроизводство

Во втором томе «Капитала», опираясь на экономическую таблицу Кенэ, Маркс исследовал взаимозависимость между разными производящими секторами экономики. Для этого он рассмотрел модели простого и расширенного воспроизводства, разделив экономику на три сектора. Первый производит средства производства, второй — производит товары, приобретаемые на зарплату, а третий — предметы роскоши. Маркс нашел уравнивающие условия, при которых эти секторы расширяются одновременно, и разработал первую многосекторную модель экономического роста.

Эта модель служила двум целям. Во-первых, она позволила Марксу приступить к сложной проблеме накопления капитала и расширения экономической системы. Вначале он сделал это без учета технического прогресса, предположив, что органическое строение капитала постоянно во всех секторах. Это был лишь подготовительный этап к анализу накопления капитала в условиях технического прогресса, отраженного в растущем органическом строении. В разных секторах технический прогресс имел разный характер и шел с разной скоростью, что бесконечно усложняло задачу координации частной, децентрализованной экономики, а Маркс как раз стремился обнажить истоки потенциальных нарушений координации. Так что второй целью создания этой модели был именно поиск причин нарушений и кризисов воспроизводства. По мнению Маркса, капитализм — это система, подверженная кризисам, и теория воспроизводства была разработана для понимания этого факта.

Маркс выделил четыре основные (возможно, взаимосвязанные) причины кризисов. Во-первых, кризис может быть последствием диспропорциональности секторов — чрезмерного производства товаров в одном секторе и недостаточное — в другом. Во-вторых, к кризису может приводить растущее неравенство распределения доходов, из-за которого у работников недостаточно покупательной силы и возникает дефицит эффективного потребительского спроса («недопотребление»). В-третьих, кризис происходит в результате падения общей нормы прибыли, которая сдерживает мотивацию к накоплению капитала. Наконец, в экономике, в которой важную роль играют деньги и кредит, всегда существует возможность того, что ликвидность будет изъята из обращения, поскольку ожидаемая прибыль падает. Это приводит к падению продаж, и разражается кризис.

Однако Маркс настаивал, что «перманентных кризисов не бывает»: система активизирует внутренние силы, которые со временем вернут ее к нормальному положению дел. Например, когда норма прибыли понижается и накопление капитала замедляется, возникший вслед за этим кризис уничтожает часть запаса капитала в экономике и ведет к росту безработицы, а та, в свою очередь, оказывает понижающее давление на зарплаты. В результате этого прибыльность восстановится, хотя и необязательно до прежнего уровня (если тенденция к понижению нормы прибыли сохранится). Вот почему, рассуждая о законе тенденции нормы прибыли к понижению, Маркс исходил из нормальных условий и оставил в стороне «проблемы реализации» — проблемы реализации прибыли вследствие того, что производимые товары не находят достаточно больших рынков, чтобы поглотить их по ценам производства.

## Отчуждение и товарный фетишизм

В «Экономически-философских рукописях 1844 года» молодой Маркс развил теорию общественного отчуждения в условиях капитализма и его снятия (гегелевская концепция *Aufhebung*) при коммунизме. Эта теория была результатом критической переработки трудов Георга Вильгельма Фридриха Гегеля (1770–1831), который считается главным представителем немецкого идеализма и по сей день активно обсуждается в философии, особенно экономической. Элементы ранних взглядов Маркса вновь возникают в его более поздних трудах. Маркс считал институт «частной собственности», на котором зиждется капитализм, источником всестороннего отчуждения: в капитализме человек отчужден от продукта своего труда, от своего труда как деятельности, от своей природы человеческого существа и от других людей как человеческих существ.

Отчуждение характерно для состояния общества, в котором люди относятся к другим людям как к средствам достижения своих интересов. Товар, производимый работниками, предназначен не для них, но для капиталиста, и даже тот заинтересован не в товаре как в таковом, а лишь в прибыли, которую выручит от его продажи. Общественные отношения лишены взаимного признания ценности участвующих в них людей: каждый оценивает других лишь с точки зрения их полезности для достижения собственных интересов. При капитализме, утверждал Маркс, человеческие существа устанавливают псевдорелигиозные отношения с продуктами и приписывают воображаемые, сверхъестественные свойства товарам, деньгам и капиталу. К таким иррацио-



нальным убеждениям относится, например, то, что деньги и капитал сами по себе способны генерировать процент и прибыль. Товарная форма продуктов создает сеть неравных отношений между людьми, но товарный фетишизм маскирует этот факт. Эксплуатирующий характер системы, таким образом, остается никем не замеченным. Товарный фетишизм порождает ложное сознание и диктует людям неверную трактовку реальности. По мнению Маркса, уничтожение ложного сознания — бесценный шаг по направлению к самоосвобождению человека.

## О влиянии трудов Маркса

Влияние трудов Маркса было громадным — в экономической науке, философии, социологии, истории и не только. Он вдохновил и породил целую армию рьяных поклонников и последователей — равно как и свирепых критиков и непримиримых оппонентов. Ни один другой экономист-философ не оказал такого же мощного влияния на мышление людей. И это влияние отнюдь не было ограничено областью идей и концепций. Политические активисты приняли идеи Маркса на вооружение и перевели их на язык политических требований, а после прихода к власти — на язык реальной экономической политики. В начале XX века, нередко в результате революционных переворотов, возникли «социалистические» режимы — в том числе, разумеется, Советский Союз в 1922 году, после того как царская власть в России была уничтожена Октябрьской революцией 1917 года. Хотя Маркс и Энгельс относительно мало написали об экономике социализма, социалистические режимы, тем не менее, обращались к их авторите-

ту. Однако Маркс разработал анализ капитализма, а не учебник с готовыми рецептами для установления и поддержания социалистической экономики. Неудивительно, что научный труд Маркса, где ничего не говорилось о том, как на практике организовать государство и центральное планирование, получил статус социалистической *Magna Carta*, сборника священных истин, который произвольно использовался в политических играх.

Разумеется, мы не можем знать, как Маркс, ученый и гуманист, отреагировал бы на эти режимы. Весьма вероятно, что он препарировал бы и раскритиковал их экономические основы и структуру не менее безжалостно, чем капитализм. И безусловно, Маркс счел бы невыносимым свое превращение в некое подобие святого, а своих трудов — в священное писание.

О политической экономии Маркса написано очень много; многие идеи и концепции из его трудов были подхвачены и развиты другими авторами. Я упомяну только некоторые из них. Маркс был убежден, что ранний конкурентный капитализм со временем уступит место формам трестированного и монополистического капитализма вследствие склонности капитала к концентрации и централизации, из-за которой более крупные капиталы поглощают более мелкие. Его предсказание осуществилось с распространением крупных трестов и конгломератов, часто в юридической форме акционерных компаний. В сочетании с понижающейся нормой прибыли, которую Маркс и его последователи считали неминуемой, это привело к формированию нескольких теорий, пытавшихся доказать неотвратимый крах капитализма.

Роза Люксембург (1871–1919) и Отто Бауэр (1881–1938, ведущий представитель австромарксизма) счи-

тали империализм конечной стадией капитализма. После того как все возможности для создания прибыли на внутреннем рынке использованы, утверждали они, национальные государства основывают колонии в попытках поднять норму прибыли через доступ к дешевым сырьевым материалам и емким рынкам. Однако курс на территориальную экспансию повышает риск начала войны. Стремление капитализма к экспансии неотвратно ведет к обострению напряжений между странами, настраивает народы друг против друга и, наконец, заканчивается войнами. Традиционную экономическую науку, порицаемую за «буржуазность», подвергли критике за склонность видеть мир сквозь призму совершенной конкуренции, которая служит апологетическим целям, игнорируя экономическую силу отдельных фирм.

Вероятно, наиболее важный вклад в марксистскую литературу внес Рудольф Гильфердинг, опубликовавший в 1910 году «Финансовый капитал», в свое время названный «четвертым томом "Капитала"». Гильфердинг (1877–1941) выделил характерные черты современного капитализма — впридачу к формированию картелей и трестов — такие как все более тесное сцепление банков и промышленного капитала. Растущая важность финансового капитала была обусловлена его ролью кредитора, образованием новых фирм, а также выпуском и приобретением акций в свете стремительно растущего числа акционерных компаний. Благодаря своим взаимосвязанным активам банки могли использовать относительно небольшую долю собственного капитала, чтобы контролировать куда больший объем общего капитала. По мнению Гильфердинга, в промышленности существует склонность к образованию единого картеля, а в банковском секторе — к образованию едино-

го или «центрального банка». Так возникает то, что Маркс описал как «новую финансовую аристократию, новую разновидность паразитов и прожектёров, учредителей и чисто номинальных директоров; оно воспроизводит целую систему мошенничества и обмана в области учредительства, выпуска акций и торговли акциями. Это — частное производство без контроля частной собственности». Эти страницы сегодня читаются так, будто были написаны в ответ на недавний финансовый кризис. Финансовый капитал и промышленный капитал, который он контролирует, ищут защиты у государства; их поиск гарантий приводит к «организованному капитализму».

В 1942 году американский экономист Пол М. Суизи (1910–2004) опубликовал «Теорию капиталистического развития», краткое введение в экономическую теорию Маркса. В соавторстве с Полом Бараном (1910–1964) Суизи выпустил книгу «Монополистический капитал: эссе об американском экономическом и общественном порядке» (1966). Эта работа посвящена проблеме «поглощения излишка» — несоответствию, которое существует в американской экономике между потенциалом генерировать излишек и неспособностью реализовать этот потенциал. Из-за нехватки эффективного спроса, утверждают Суизи и Баран, вторя кейнсианской аргументации (см. главу 9), капитализм страдает от проблемы реализации. Государство вынуждено спасать ситуацию крупными бюджетными расходами, что приводит к постоянному росту бюджетного дефицита, и все это ради стабилизации изначально нестабильной экономики и повышения прибылей с капитала. Баран и Суизи особенно важную роль приписывали громадному росту военного бюджета в США и развитию военно-промышленного комплекса. С превра-

щением СССР в мировую военную державу между двумя государствами, борющимися за мировое господство, началась гонка вооружений.

Американский экономист Ричард М. Гудвин (1913–1996) разработал математическую модель Марксовой идеи капитализма как экономической системы, которая (вынужденно) развивается циклически, то есть периодически проходит через спады, за которыми следует оживление и подъем-расцвет. Модель Гудвина — это вариант известной в биологии модели «хищник-добыча», в котором капиталисты выступают хищниками, а работники — добычей. Когда норма прибыли высока, а норма реальной зарплаты, соответственно, низка, капитал накапливается быстро, и спрос на работников велик. В результате этого уровень безработицы падает, укрепляя переговорную силу работников и профсоюзов, что рано или поздно приведет к росту зарплат и падению нормы прибыли. Это падение будет замедлять накопление капитала и рост спроса на труд до тех пор, пока зарплаты не упадут, а норма прибыли вновь не возрастет, и так далее. Модель Гудвина, таким образом, генерирует эндогенные колебания в экономической деятельности и в долях прибыли и зарплаты в доходе. Василий Леонтьев (1905–1999), русский экономист, преподававший в США, разработал анализ затрат и выпуска, восходящий к *Tableau économique* Кенэ и схемам воспроизводства Маркса. Этот анализ стал важным инструментом в эмпирических экономических исследованиях таких вопросов, как, например, влияние экономической политики на размер и отраслевую структуру выпуска, влияние новых производственных технологий на занятость, а также экологические последствия различных налоговых систем.

## Восхождение маржинализма

**П**РИНЯТО считать, что в конце XIX века произошла «маржиналистская революция», которая привела к отказу от классической экономической теории и переориентации экономической науки (мы еще обсудим, действительно ли это была «революция»). Самыми влиятельными авторами-маржиналистами были британец Уильям Стенли Джевонс (1835–1882), австриец Карл Менгер (1840–1921) и француз Леон Вальрас (1834–1910). Альфред Маршалл попытался примирить это новое течение со старыми теориями классических экономистов; вместо «политической экономии» Маршалл использовал термин *economics*. Постепенно обозначения «неоклассическая экономическая теория» и «теория спроса и предложения» стали общепринятыми в применении к новой школе экономической мысли.

Характеристики  
маржиналистской теории

Несмотря на многочисленные расхождения в деталях, новые теории во многом пересекались. Я выделил восемь определяющих характеристик маржиналистского мышления и сравнил их с идеями класси-

ческих экономистов, чтобы наглядно показать, чем они отличаются.

Первая характеристика — это новое определение, которое маржиналисты дали области своих исследований и населяющим ее персонажам. Как сказал англичанин Лайонел Роббинс (1898–1984), «экономика — наука, изучающая человеческое поведение как отношение между целями и ограниченными средствами, имеющими альтернативное применение» (1932). Она считает людей существами, склонными к оптимизации: минимизации издержек и максимизации прибыли (в случае фирм) или максимизации полезности (в случае потребителей или домашних хозяйств). Главным персонажем на арене, на которой разворачивалось действие этого нового теоретического подхода, был *homo economicus*. Давид Юм считал, что человек — это лишь «клубок противоречий» и что человеческий разум находится в плену страстей. Экономисты-маржиналисты же занялись изучением простых, прямолинейных персонажей, которые знают, чего хотят, и эффективно преследуют эти цели доступными им средствами.

Классические авторы приступали к анализу, имея в виду общество в целом, таким, каким они видели его своими глазами: стратифицированным на разные классы. Маржиналисты же начинали свой анализ с единственного индивида со множеством желаний и потребностей. Они ставили себе целью реконструировать общество, двигаясь от индивидов, описанных в абстрактных терминах (с точки зрения их потребностей, желаний и способностей, а также взаимодействий на взаимозависимых рынках). Таким образом, общество и экономика были скорее результатом, чем отправной точкой их исследований. Йозеф Шумпетер назвал этот подход к эконо-

мическим явлениям «методологическим индивидуализмом». Как когда-то настаивал его австрийский коллега Карл Менгер, если анализ начинается с исследования потребностей, желаний и пространства возможностей Робинзона Круза на острове, он задаст правильный угол зрения на экономические вопросы, потому что позволяет анализировать экономическое поведение индивида, как если бы он находился в вакууме. Следующим шагом индивиды рассматриваются в процессе общественного и экономического взаимодействия, но только если и только в той мере, в какой эти взаимодействия служат их собственным интересам. Общественные и экономические отношения, таким образом, ужимались до размера одиночных агентов.

Во-вторых, иногда говорят, что маржиналистская экономическая теория защищает чисто субъективистскую теорию ценности и распределения, в отличие от объективистской теории классических экономистов. Австрийские экономисты, такие как Карл Менгер и Людвиг фон Мизес (1881–1973), действительно продвигали идею того, что вся ценность (и издержки) в конечном итоге возникает исключительно из субъективных оценок индивидов. Однако эту точку зрения не разделяли другие авторы-маржиналисты. Популярнее среди них была интерпретация Альфреда Маршалла, который сказал, что полная теория распределения цен и дохода должна учитывать и объективные, и субъективные факторы или «силы» — и со стороны спроса, и со стороны предложения. В попытке представить свою теорию как продолжение и развитие классической экономической теории, Маршалл утверждал, что классическая теория ограничивалась анализом со стороны производства и предложения, уделяя минимальное внима-



ние анализу спроса. Чтобы дополнить классическую теорию, требовалось разработать теорию потребления и спроса — и Маршалл гордился тем, что выполнил эту задачу.

Здесь уместно вставить несколько замечаний. Во-первых, как мы уже видели, Смит и другие классические экономисты определяли нормы прибыли и относительные цены для конкретной системы производства и конкретной реальной заработной платы. Логичная и последовательная формулировка классического подхода демонстрирует, что для выполнения этой задачи не требуется никаких других данных, например функции спроса. Но хотя классическое объяснение нормы прибыли и цен отличалось от маржиналистского, оно не было — как считал Маршалл и другие авторы-маржиналисты — неполным или неопределенным. Поскольку конкретная система производства означает конкретный уровень производства, классический подход учитывал эффективный общественный спрос на различные товары. Таким образом, вера Маршалла в то, что его теория прочно опирается на классическую традицию, вызывает сомнения. С точки зрения продвижения новой теории, разумеется, было чрезвычайно выгодно утверждать, что она опирается на плечи таких легендарных персонажей экономической науки, как Адам Смит или Давид Рикардо.

Так чем же тогда отличаются две эти школы в подходе к спросу? В динамичном подходе классических экономистов новые или улучшенные качества известных благ становятся доступны потребителям постоянно, поощряя процесс обучения среди потребителей по мере расширения ассортимента. Вначале он затрагивает только обеспеченных потребителей, но со временем достигает и низших слоев

общества. Первые пытаются обособиться от вторых, в то время как вторые пытаются имитировать первых. Это поведение подпитывает динамику потребления и является истинной мотивацией к созданию новаторских продуктов. На какой-то ступени экономического развития, к примеру, только богатые могут позволить себе оборудование для игры в теннис. Однако с ростом уровня доходов нижние слои общества в попытке имитировать богатых тоже начнут играть в теннис. Чтобы отличаться от «плебса», богатым придется заняться гольфом, а затем обратиться к парусному спорту или поло и так далее. Получается, что согласно классической теории не существует изолированных и автономных индивидов, чье потребительское поведение можно абстрактно описать как конфронтацию агента с конкретным миром благ: человек — это общественное животное, которому важно, что делают другие, которое имитирует их или же дистанцируется от них. Однако в статичной маржиналистской картине мира именно потребительское поведение изолированного индивида находится в центре внимания экономиста. Примечательно, что — как мы увидим в главе 10 — персонаж наподобие Робинзона Круза продолжает жить в значительной части современной макроэкономики в качестве единого «репрезентативного агента». Маржиналистская концепция заданных предпочтений, описанных функцией полезности (определяемой в терминах заданного и постоянного набора благ), также не учитывает возникновения новых благ, а значит, не может применяться к динамичным случаям. Поэтому не стоит удивляться, что с маржинализмом фокус внимания вначале перенесся с вопросов развития и роста экономики на вопросы распределения ресурсов между альтернативными способами их использования.

Разницу между этими двумя подходами можно проиллюстрировать знаменитым парадоксом Адама Смита. Вода, необходимая для выживания человека, а значит, имеющая очень высокую потребительскую ценность, в Англии, как правило, стоит очень дешево, а бриллианты, имеющие невысокую потребительскую ценность, стоят очень дорого. Менгер и другие впоследствии утверждали, что Смит не сумел разрешить этот парадокс, поскольку не имел теории предельной полезности. Хотя у Смита действительно не было этой теории, парадокс он успешно разрешил. Смит считал, что вода дешева, потому что издержки ее добычи низки, а бриллианты (алмазы) дороги, потому что издержки их поиска и добычи высоки. Но почему люди вообще стремятся добывать алмазы? Смит ясно писал, что для ответа на этот вопрос необходимо понять, что речь идет не просто об отношениях между субъектом и объектом — индивидом и бриллиантом. Основная (хотя и не единственная) причина спроса на бриллианты, объяснял Смит, это то, что они позволяют индивидам демонстрировать свой статус и богатство другим людям. Чем дороже бриллиант, тем лучше он подходит для выполнения этой функции, поскольку другие не могут его себе позволить. Чтобы понять потребительское поведение даже одного индивида, нам, как правило, нужно знать, каково положение этого индивида в общественной пирамиде. Если следовать логике Смита, то Робинзон Крузо, вероятно, мало интересовался бриллиантами, поскольку ему не на кого было производить впечатление.

В-третьих, фокус внимания сместился в сторону деятельности, происходящей «на пределе» (*at the margin*) — отсюда пошло название школы «маржинализм». Маржиналистский анализ вращался во-

круг конкретного типа гипотетических рассуждений, из которых вытекали такие вопросы: насколько *бы* увеличилось (или уменьшилось) производство, если бы фирма (или экономика целого государства) имела в своем распоряжении чуть больше (или меньше) того или иного производственного фактора и при этом количества всех остальных факторов не изменились? Насколько *бы* увеличилась (или уменьшилась) полезность индивида, если бы он потреблял чуть больше (или меньше) одного потребительского блага и прежние количества всех остальных благ? Таким образом, маржиналисты сравнивали реальную ситуацию и гипотетическое альтернативное положение дел. Альтернативная ситуация строилась теоретиком, который, получается, уже не являлся тем отстраненным наблюдателем экономической системы, каким был классический экономист. Скорее, он был экспериментатором, рассуждавшим о последствиях гипотетических пертурбаций системы. В то время как классические экономисты стремились анализировать экономическую систему в существующем виде, маржиналисты пытались понять ее свойства, сравнивая ее с теоретически созданной системой, которая считалась примыкающей к реальной.

Это методологическое отличие очень важно: оно объясняет глубокие расхождения между подходами классических экономистов и маржиналистов, а также между результатами, к которым они пришли в разных областях экономических исследований. Только с появлением маржинализма на интеллектуальной сцене появилась пара понятий — «предельная производительность» и «предельная полезность», а с ними и математические инструменты для дифференцирования и интегрирования, которые стали

частью экономической науки. Немецкий землевладелец и новатор в области сельского хозяйства Иоганн Генрих фон Тюнен (1783–1850) стал одним из первых, кто применил маржиналистский метод к производству, а Карл Генрих Рау (1782–1870) и Герман Генрих Госсен (1810–1858) были первыми, кто использовал его в сфере потребления.

В-четвертых, маржиналисты рассматривали потребительскую и производственную стороны экономики как почти полностью аналогичные друг другу; они считали, что в обеих этих сферах преобладают одни и те же законы. Основная идея здесь была выведена из классического принципа интенсивно убывающей отдачи. Если все больше труда применять к конкретному участку земли, то, начиная с какого-то момента, каждая дополнительная вложенная в него единица труда будет все слабее влиять на прирост производительности, пока этот прирост не станет равным нулю (а затем отрицательным). Все это означает, что предельная производительность труда уменьшается по мере того, как к участку земли прикладывается все больше труда. Маржинализм взял этот принцип, обобщил и применил ко *всем* факторам производства без исключения, равно как и к сфере потребления. Если экономический агент потребляет все больше какого-то блага, то общая полезность этого агента растет, но предельная полезность падает: каждая дополнительная единица этого же блага добавляет ему все меньше полезности, пока прирост не становится равным нулю (а затем отрицательным). Получается, что существует аналогия между конкретным участком земли, к которому применяется все больше труда, и неудовлетворенным человеческим существом, которое потребляет все больше и больше какого-то блага. Точно так же, как труд,

приложенный к конкретному участку, создает продукцию, хотя и с уменьшающейся предельной производительностью, благо, потребляемое конкретным индивидом, создает полезность, хотя и с уменьшающейся предельной полезностью.

Принцип предельной производительности стал основой маржиналистского объяснения распределения доходов. Факторы производства, утверждали маржиналисты, в конкурентных условиях будут оплачиваться согласно своей предельной производительности, потому что если бы какой-то фактор оплачивался меньше (или больше), было бы прибыльно увеличить (или уменьшить) его применение. С этой точки зрения ставка реальной заработной платы отражает предельную производительность труда, а норма прибыли отражает предельную производительность капитала. Однако, как мы увидим в главе 12, это объяснение распределения доходов упирается в серьезный тупик, впервые обнаруженный шведским экономистом Кнутом Викселем (1851–1926).

В-пятых, маржиналисты понимали все экономические проблемы как «проблемы оптимизации при заданных ограничениях». Существующие технические знания и доступные производственные ресурсы ограничивали производство, а доход домохозяйства и цены на потребительские товары ограничивали потребление. Взявшись за проблему ценности и распределения, маржиналисты опирались на иную выкладку данных, чем классические экономисты. Они исходили из следующих параметров: технические альтернативы производству; предпочтения агентов; первоначальная обеспеченность экономики производственными ресурсами всех видов (труд, земля, капитал и так далее); а также распределение

прав собственности на эти ресурсы между членами общества. При помощи этих данных, цен и количеств разнообразных производимых благ, определялась норма вознаграждения разных факторов производства (зарплаты, прибыли и ренты), а также применение факторов в разных секторах экономики. Стоит подчеркнуть, что маржиналисты понимали *все* цены как показатели относительной редкости разнообразных благ или факторов. Они также подходили к воспроизводимым благам (особенно капитальным благам) с точки зрения редкости, а значит, теории ренты — в отличие от классических экономистов, где этот подход применялся только к редким природным ресурсам. Получается, что маржиналисты исходили из ситуации полного использования всех факторов производства. Если бы, например, труд использовался не полностью, то работники должны были бы сбивать ставку заработной платы, пока не наступила бы полная рабочая занятость. Однако при этом если ставка зарплаты, уравнивающая спрос и предложение на рынке труда, окажется меньше прожиточного минимума — или если такой ставки не существует — то выживание системы будет поставлено под угрозу. В маржинализме закон Сэя считался применимым в универсальном смысле, в том числе к рынку труда. Из-за этого внимание маржиналистов было сосредоточено на поиске состояний равновесия на микроуровне (фирм и домохозяйств) и на уровне всей экономической системы. Агенты в ситуации равновесия не имеют причины переориентироваться, поскольку они уже оптимальным образом используют все доступные им возможности. Без лишних церемоний маржиналисты стали считать равновесие стабильным состоянием, то есть считать, что любое отклонение от равновесия дол-

жно активировать внутренние силы системы, корректирующие это отклонение.

В-шестых, именно маржиналисты популяризовали в экономической науке предпосылку *ceteris paribus*, «при прочих равных», до такой степени, что в некоторых областях она даже заняла центральное положение. Мы уже обращали внимание на противоречащий фактам ход рассуждений, следующий из этой предпосылки. «Последствия», возникающие из гипотетических изменений обеспеченности ресурсами, предпочтений и так далее, фиксировались при помощи сравнения двух состояний равновесия: до изменений и после них. Таким образом, маржиналистский метод анализа был сравнительно статическим, а не динамическим. Предполагалось, что изменения мгновенно приведут к новому состоянию равновесия. Путь, которым это должно произойти, не исследовался, поскольку эта задача считалась слишком сложной. Предположим, например, что население государства выросло на 10%, при прочих равных. Если бы это случилось в реальной экономической системе, то скорее всего это событие глубоко нарушило бы изначальное равновесие (если оно вообще существовало) и привело бы к лавине корректирующих процессов. Маржиналистская теория опускает лишние подробности и предполагает, что в этой ситуации возникнет новое равновесие, и его свойства можно узнать независимо от процессов, при помощи которых оно будет достигнуто.

Применяя маржиналистский метод гипотетических изменений, нередко сложно было сказать, что именно означает изолированное изменение доступного количества конкретного фактора производства. Особенно неясной была ситуация с фактором «капитал». Если в реальности используются несколько



типов капитальных благ (станки, конвейерные ленты, компьютеры и так далее), то что означает рост или снижение «количества капитала»? Означает ли это, что количество каждого типа капитальных благ пропорционально возрастет? И если да, то можно ли предположить, что все эти капитальные блага в полном объеме будут востребованы в новом равновесии, учитывая количества других факторов? Или же некоторые из них будут частично или полностью избыточными? И можно ли в таком случае говорить о «равновесии»? Все это сложные вопросы, подробно обсудить которые в этой книге не представляется возможным. Мне придется лишь рассказать о том выводе, к которому пришел Кнут Виксель. Он заключил, что единый подход к физическому капиталу в рамках маржиналистской теории возможен только тогда, когда мы подходим к количеству капитала как к сумме ценности, а его точный материальный состав неизвестен — известно лишь, что он является частью равновесного решения.

По мнению Викселя, это не слишком удовлетворительное рассуждение, поскольку совершенно неясно, что означает для производства, где важны только физические капитальные блага (плуги, тракторы, плавильные печи и так далее), изначальная наделенность конкретной суммой ценности, воплощающей количество капитала в экономике.

В-седьмых, и в производстве, и в потреблении маржиналисты подчеркивали возможность замещения: заданный уровень производства или полезности достижим при помощи разных комбинаций факторов или потребительских благ. По мнению Маршалла, принцип замещения — один из важнейших экономических принципов. Факторы и блага считаются до некоторой степени взаимозаменяемыми.

Это важно для интеллектуальных экспериментов по вычислению того, как потребитель, фирма или вся экономическая система прореагирует на меняющиеся условия. Возьмем, например, случай потребителя, который любит и яблоки, и груши. Предположим, что цена яблок вырастет в 2 раза, *ceteris paribus*. Как на это отреагирует потребитель? Возможно, снизит свое потребление яблок и увеличит потребление груш, то есть заместит благо, которое теперь стало относительно дороже, благом, цена которого осталась неизменной. В более масштабной картине это поведение порождает дополнительные последствия: производители могли бы перенаправить факторы из производства яблок в производство груш, тем самым меняя уровень производства и распределение факторов производства, и так далее.

Теория «общего равновесия» как раз посвящена обсуждению всех этих последствий. Эта теория утверждает, что нам известны все реакции агентов (производителей и потребителей) на рыночные сигналы, то есть любой процесс обучения, который может возникнуть в процессе (и тем самым изменить реакции, а с ними и равновесие, по направлению к которому движется система), откладывается на потом. Иными словами, теоретики общего равновесия считают агентов чем-то вроде «раскрытых секретов». Обсуждая последствия каких-то изменений, мы обычно учитываем только первичные последствия и иногда — вторичные; эта же теория стремится учесть все последствия: и прямые, и косвенные. Поэтому результаты, к которым она приходит, как правило, отличаются от тех, которые можно получить, сосредоточив все внимание на последствиях первого порядка. В частности, почти никогда нельзя исключить эффект изменения распределения до-

хода. Распределение дохода, как правило, изменится, и поскольку у получателей разного дохода разные предпочтения, спрос тоже изменится. Возросшая цена яблок, например, идет на руку производителям яблок, чьи прибыли теперь увеличатся по сравнению с прибылью производителей груш. Это привлечет капитал, стремящийся к максимальному выигрышу, и так далее.

Фундаментальная идея здесь не нова: глядя на систему в целом, маржиналисты настаивали, что необходимо учитывать изменения в ценах и распределительных переменных, которые меняют ограничения, в которых действуют экономические агенты. Например, рост (или падение) нормы заработной платы всегда влияет на другие распределительные переменные, относительные цены и так далее. А в экономике, в которой все факторы производства заняты полностью, чтобы увеличить производство одного товара, как правило, понадобится снизить уровень производства как минимум одного другого товара.

Как прекрасно знал уже Рикардо, рост (или падение) ставки заработной платы неминуемо ведет к снижению (или увеличению) нормы прибыли в данной системе производства.

В-восьмых, в маржинализме укоренилось одно особенно узкое применение предпосылки *ceteris paribus*: случай, в котором изучается только один рынок, а все аспекты его взаимозависимости с другими рынками откладываются в сторону. Это метод «частичного равновесия», воспетый Альфредом Маршаллом. Его типичная черта — то, что он игнорирует упомянутые выше изменения ограничений. Этот метод чрезвычайно популярен даже в современной экономической науке, но это не должно отвлекать наше внимание от его недостатков. Маршалл

знал о чрезвычайно ограниченных условиях, в которых можно применять метод частичного равновесия (см. главу 5). Поэтому он настаивал, что нужно очень внимательно относиться к предложениям и практическим мерам, основанным на этом методе. Однако его предупреждение пропускали и пропускают мимо ушей многие представители обширных областей экономической науки. Поэтому график, традиционно используемый в анализе частичного равновесия, к сожалению, сделался практически эмблемой экономической науки: пересекающиеся кривые спроса и предложения, известные как «крест Маршалла». Мы еще обсудим, что в них проблематичного.

Для анализа в маржиналистской теории чаще всего используется случай «совершенной конкуренции»: многочисленные поставщики (в предельном случае их бесконечное множество), обладающие полной информацией, взаимодействуют с многочисленными (в предельном случае их бесконечное множество) потребителями, обладающими полной информацией. Никто из агентов не обладает экономической властью. Разумеется, в любом реальном обществе полно примеров экономической власти и асимметричного доступа к информации — обстоятельство, которое наглядно продемонстрировал, среди прочих, еще Адам Смит.

Учитывая все это, есть ли вообще смысл говорить о «маржиналистской революции»? И да, и нет. Нет, потому что понятия предельной производительности и предельной полезности были известны экономистам задолго до нее. Да, потому что было предложено совершенно новое объяснение распределения доходов в попытке объяснить *все* нормы вознаграждения (ставку заработной платы, норму прибыли, земельную ренту) при помощи *единственного* прин-

ципа — принципа предельной производительности в применении каждого соответствующего фактора (труда, капитала, земли). Это объяснение рассматривает все доходы как показатели относительной редкости соответствующих факторных услуг. Для этого необходимо предположить, что все факторы используются в полном объеме. Теория предельной производительности и закон Сэя, таким образом, оказываются сиамскими близнецами. В классической теории, напротив, считается, что только рента с земли отражает редкость конкретного количества земли, а прибыль объясняется при помощи теории излишка. Капитальные блага, в отличие от земли, могут производиться и воспроизводиться, а значит, могут быть редкими только в краткосрочной перспективе.

### Предшественники: Тюнэн, Курно и Рау

Понятие предельной производительности впервые было предложено немецким экономистом Иоганном Генрихом фон Тюненем в 1850 году, во втором из трех томов книги «Изолированное государство». Он попытался эмпирически проверить эту концепцию в своем поместье, возделывая смежные участки земли с разной интенсивностью (то есть применяя к ним разное количество труда на гектар площади) и сравнивая результат. Тюнен также известен своей формулой расчета «естественной заработной платы», которая украшает его могильный камень:  $\sqrt{ap}$ , где  $a$  — зарплата на уровне выживания, а  $p$  — производительность труда. Уже в первом томе своего трактата, в 1826 году, Тюнен установил общие условия, необходимые для максимизации прибыли фирмы:

для конкретного количества товара, поставляемого на рынок, предельные издержки (издержки последней произведенной единицы) должны быть равны предельному доходу (тому увеличению дохода, которое принесет продажа этой последней единицы). О прорывных открытиях Тюнена в пространственном анализе экономики см. в главе 12.

Концепция кривой спроса на благо, которая выражала бы спрос на какое-то благо по разным ценам, была предложена в 1838 году французским математиком Антуаном-Огюстеном Курно (1801–1877), а вскоре после этого, независимо от него — немецким автором Карлом Генрихом Рау (1792–1870). Можно также сказать, что Рау был первым, кто, по сути, хотя и не буквально, использовал понятие предельной полезности. Курно принадлежит еще одна заслуга: он исследовал случай монополии. Кроме того, он подтвердил уже упоминавшееся условие максимизации прибыли: предельный доход равен предельным издержкам.

### Предшественники: Герман Генрих Госсен

Единственный опубликованный труд Госсена «Законы человеческих отношений и вытекающих из них правил человеческого поведения» (1854) оставался незамеченным четверть века. И однако в нем содержалась формулировка теории предельной полезности, вдохновленная Рау и существенно опережавшая свое время. Госсен, таким образом, справедливо считается одним из первооткрывателей маржиналистской теории.

Госсен считал, что открыл «истинный смысл человеческой жизни, заложенный Творцом», а себя

считал Коперником или Ньютоном экономической науки. Поскольку Творец, по мнению Госсена, занимался «расчетами», то, чтобы расшифровать его план, требовалась математика. Отказ от плотских удовольствий, насаждаемый христианской церковью, основан на ошибке, настаивал Госсен. Человеку наказано не умерщвлять плоть, а максимизировать «сумму удовольствий жизни», то есть предаваться чистому гедонизму.

В своей аргументации Госсен опирался на две предпосылки. Вот первая: «Величина (интенсивность) удовольствия постоянно снижается, если мы продолжаем удовлетворять одно и то же желание без перерыва, пока, наконец, не будет достигнуто насыщение». Эта формулировка закона убывающей предельной полезности известна как первый закон Госсена. Вторая предпосылка такова: «Чтобы максимизировать свое полное наслаждение, индивид может выбирать между несколькими видами удовольствия, но тот, кому недостаточно времени, чтобы насладиться всеми ими до полного насыщения, должен вначале удовлетворить все потребности частично таким образом, чтобы величина (интенсивность) каждого конкретного удовольствия в момент, когда оно прекращается, было одинаковым для всех видов удовольствия». Этот принцип известен как второй закон Госсена.

Говоря о Госсене, большинство авторов забывают о том значении, которое он придавал распределению ограниченного времени между альтернативными занятиями. Возьмем для наглядности пример. Для начала согласимся, что 12 часов в каждом сутках уходит на сон и личную гигиену. Ради простоты, давайте считать, что в оставшиеся 12 часов индивиду доступны только два вида удовольствий, которые

(чисто теоретически!) не могут происходить одновременно: смотреть кино или есть спагетти. Кино длится 2 часа, а съесть порцию спагетти занимает полчаса. Как гласит название книги Иэна Стидмена, потребление требует времени! Так что наш индивид может посмотреть шесть фильмов или съесть двадцать четыре порции спагетти либо каким-то образом скомбинировать то и другое. Теперь он должен следовать следующей максиме: прекращайте деятельность ровно в тот момент, когда увеличение полезности обоих видов деятельности (в последнюю секунду перед остановкой) сравнивается. Сколько порций спагетти оптимально может съесть конкретный индивид и сколько он или она оптимально посмотрит фильмов, зависит, конечно, от предпочтений индивида; разные индивиды могут иметь разный оптимальный баланс потребления. Даже в стране молочных рек и кисельных берегов времязатратная природа потребления всегда будет ставить перед индивидом проблему оптимизации, которую требуется решить.

Все человеческие существа ограничены временем, а многие еще и ограничены уровнем доходов. Аргументация Госсена помогает объяснить одно открытие исследований счастья: с увеличением семейного дохода растет субъективное ощущение счастья, но только до определенного уровня; после этого уровень счастья останавливается на одной высоте. Все более высокие доходы не делают людей счастливее. Хотя они могут позволить себе больше благ, у них не хватает времени, чтобы ими наслаждаться.

Как, по мнению Госсена, связаны эгоизм индивида и благосостояние общества? Госсен наивно оптимистичен: то самое ограниченное время, которое тормозит потребление, сдерживает также жадность



и пристрастия. А благодаря увеличивающим производительность эффектам разделения труда и выгодам от торговли *de*, которые подчеркивал еще Смит, люди вступают в сотрудничество и начинают зависеть друг от друга. В результате этого каждый индивид, преследующий «свое собственное личное благосостояние», одновременно способствует «благосостоянию всего человечества». Всесильное и всеблагое высшее существо сотворило мир и его обитателей так, что «миру больше ничего не нужно, чтобы он стал совершенным раем».

Увы, благая весть Госсена вначале потерпела провал: при жизни он продал только десять экземпляров своей книги. Когда пророк гедонизма умер еще достаточно молодым человеком, он был полон горького разочарования.

## Уильям Стенли Джевонс

Джевонс стал достаточно широко известен после выхода своей книги «Угольный вопрос» (1865), в которой он обрисовал мрачную картину дальнейшего развития Англии. Эксплуатация угольных месторождений, утверждал Джевонс, порождает пессимистичный взгляд на мир, подобный тому, которого придерживался Мальтус. Однако если Мальтус угрожал человечеству дефицитом предположительно неисощимого ресурса — земли, то Джевонс видел угрозу в неминуемом исчезновении истощимого ресурса — угля. По прошествии времени мы можем сказать, что оба автора недооценили важность технического прогресса и альтернативных источников энергии. Работу Джевонса можно рассматривать как предвестник исследования «Пределы роста» (1972) Римского

клуба, а также как ранний вклад в экономику природных ресурсов и энергетики.

Однако настоящая слава пришла к Джевонсу с другой книгой: его «Теорией политической экономики» (1871). В этой работе он предложил порвать с классической экономической наукой, которая, как он утверждал, основывалась на «запутанных и нелепых» предпосылках. Он также настаивал на том, что для того чтобы считаться уважаемой наукой, экономическая теория должна обратиться к физике и использовать математику. Математические таланты Джевонса, надо отметить, были достаточно скромны, но его призыв увенчался громадным успехом.

Основная критика Джевонса была направлена на классическую теорию ценности. Ценность товара, утверждал он, определяется не количеством труда, необходимым для его производства, но его «финальной степенью полезности» — так Джевонс называл предельную полезность. Этот показатель, однако, субъективен: он определяется каждым индивидуальным потребителем и отражает его или ее потребности и желания. Хотя трактат Джевонса содержал аналог первого закона Госсена, ничего похожего на второй закон у него не было. Как и Госсен, Джевонс предполагал, что предельная полезность блага зависит только от количества этого блага, а не от количества других также потребляемых благ. Временной аспект потребления, который у Госсена занял центральное положение, в анализе Джевонса роли не играл.

Хотя Джевонс подчеркивал сторону спроса и отстаивал антиклассическую исследовательскую программу, пристальное изучение показывает, что он несильно продвинулся в своей аргументации. Лучше всего это видно по тому факту, что Джевонс считал

относительные цены в состоянии равновесия равными относительным издержкам труда. Новаторским в его идеях было не отвержение трудовой теории ценности, а новая причинно-следственная цепочка: начинаясь с предельной полезности, она заканчивалась трудом. По мнению Джевонса, причинно-следственную цепочку классических авторов, которые отталкивались от труда, нужно было перевернуть вверх ногами. Он рассуждал так: спрос, основанный на принципе предельной полезности, определяет состав произведенных благ. В равновесии предложение благ равно спросу на блага, где предложение благ определяется затраченным трудом. В равновесии применяется «закон издержек», который гласит, что (трудовые) издержки производства равны ценам на блага. Таким образом, трудовая теория ценности, выставленная с парадного крыльца, вновь проникла в дом через черный ход.

Интересно, что другие экономисты, такие как австриец Ойген фон Бём-Баверк и американец Джон Бейтс Кларк (1847–1938), пришли к тому же заключению и настаивали, что закон издержек равнозначен трудовой теории ценности. Можно было бы подумывать, что тем самым они вернулись туда же, где экономическая наука была во времена Смита и Рикардо, чьи доктрины нередко отождествлялись с трудовой теорией ценности. Но парадоксальным образом, как мы видели в главе 2, никто из классических авторов в реальности не отстаивал ту теорию, которая им приписывается. То есть никто из них не считал, что относительные цены строго пропорциональны относительным количествам труда, необходимым для их производства. Смит и особенно Рикардо прекрасно сознавали, что на относительные цены влияет сложный процент и что временной график затрат тру-

да играет в этом заметную роль. Таким образом, мы наблюдаем любопытную ситуацию: ведущие критики классической экономической науки отвергли ее не последнюю роль из-за трудовой теории ценности, которую на самом деле не поддерживал никто из классических авторов, но при этом не кто иной, как эти самые критики отстаивали идею, что относительные цены пропорциональны относительным количествам труда. Парадокс да и только!

Работа Джемсона подготовила почву для «временной», или «австрийской», теории капитала и процента, изложенной Бём-Баверком в «Капитале и проценте» (1884–1889) и развитой Кнутом Викселлем в «Ценности, капитале и ренте» (1893). По мнению австрийских авторов, капитал обозначает прежде всего большее или меньшее количество средств к существованию для работников. Эти средства к существованию позволяют агенту применить более или менее «окольный» процесс производства. Это означает, что они дают возможность удлинить «производственный период» — период времени, который начинается с момента первого применения труда, охватывает дальнейшие стадии производства, в том числе производства промежуточных продуктов, и завершается с получением конечного продукта. Можно, например, ловить рыбу голыми руками, при помощи заранее заостренной палки, при помощи лодки и сети и так далее. Подобное удлинение производственного периода, считал Бём-Баверк, желательно, поскольку приносит больше продукции на единицу затраченного труда, то есть демонстрирует большую производительность труда. Рост объема производства благодаря удлинению производственного периода — это один из ключевых моментов австрийского объяснения положительной нормы процента (этот тер-

мин австрийские экономисты использовали в качестве синонима «нормы прибыли») и накопления капитала. Другой ключевой момент — это понятие положительной «нормы временного предпочтения»: считается, что индивид предпочтет конкретный набор благ сегодня такому же набору, но через неделю, а его, в свою очередь, предпочтет такому же, но через две недели и так далее. Иными словами, индивиды нетерпеливы в вопросах потребления. Из этого следует, что они готовы преодолевать свое нетерпение, то есть готовы откладывать деньги, если норма процента на сбережения больше, чем норма индивидуального временного предпочтения. Сбережения, однако, увеличивают период производства, что приводит к росту производительности на единицу инвестированного минимального набора средств существования (необходимого, чтобы нанимать работников). До тех пор пока прирост последнего превышает норму временного предпочтения, сбережения будут делаться.

## Карл Менгер

«Основания политической экономии» Карла Менгера, краеугольная работа так называемой австрийской школы, увидели свет в 1871 году — тогда же, когда и «Теория политической экономии» Джевонса. Менгер посвятил свою книгу немецкому автору Вильгельму Рошеру (1817–1894), ведущему представителю старой исторической школы, и использовал в работе ранние идеи немецкой школы потребительной ценности и Саламанкской школы (см. главу 1). Эти ранние немецкие экономисты подчеркивали, что для объяснения цен благ крайне важна та цен-

ность, которую приписывают вещам люди, человеческая оценка благ. По мнению Менгера, направление этих рассуждений было верным, но им не хватало общей теории экономического поведения человека. Это-то Менгер и решил исправить, чтобы поставить экономику на прочный фундамент.

Менгер рассуждал следующим образом. Он исходил из предпосылки о том, что все блага можно выстроить в иерархической последовательности: блага первого порядка напрямую способны удовлетворять потребности и желания, блага второго порядка нужны для производства благ первого порядка, блага третьего — для производства благ второго и так далее. Под «благами» Менгер понимал не только продукты, но и труд, и земельные услуги. Блага более высокого порядка у более поздних экономистов австрийской школы также назывались «благами издержек». Как, по мнению Менгера, определялась ценность благ разных категорий? Согласно «причинно-генетической» точке зрения, которой придерживались Менгер и его последователи, предпочтения и оценки экономических субъектов — потребителей напрямую определяют ценность «благ первого порядка». Из этой ценности, считал Менгер, можно вывести ценность всех остальных благ, то есть «благ более высокого порядка». Но как именно?

Чтобы объяснить ценность, Менгеру нужно было разобраться с так называемой проблемой вменения: как разделить уже определенную ценность конечного продукта на ценности факторов производства, участвующих в создании этого продукта на разных стадиях производственного процесса? Менгер попытался решить эту проблему при помощи того, что он назвал принципом вычета. Он задался вопросом: насколько сократится объем производства блага,

если убрать одну единицу какого-то фактора, необходимого для создания этого блага? Соответствующее уменьшение объема производства, умноженное на заранее определенную ценность продукта, и будет ценностью рассматриваемого фактора производства. Однако Менгерово решение проблемы вменения не выдерживает критики не в последнюю очередь потому, что у него получается повторный счет. Рассмотрим такой пример. Предположим, что грузовик необходим для производства какого-то блага (например, транспортной услуги); теперь предположим, что от грузовика открутили одно колесо. Продукт больше не может производиться, и следуя логике Менгера, ценность колеса будет равной ценности транспортной услуги. В этом случае никакой другой фактор производства (например, вклад водителя) не может иметь положительной ценности. Более того, тот же самый аргумент применим к каждому из оставшихся трех колес, а значит, согласно принципу вычета издержки будут в 4 раза больше ценности продукта.

Менгер не сумел найти удовлетворительного решения проблемы вменения, хотя от этого решения зависело, выстоит ли его подход к проблеме ценности. За дело взялся Фридрих фон Визер (1851–1926), которому принадлежит термин «предельная полезность» (*Grenznutzen*), и впервые обратил внимание на другие проблемы австрийского подхода. Он указал на то, что в современных промышленных системах производство является циклическим процессом, в котором продукты производятся при помощи продуктов. Даже в сельском хозяйстве нельзя исключить цикличность: пшеница производится при помощи пшеницы, используемой в качестве посевного материала, а животные производятся при помощи жи-

вотных, используемых при разведении. Таким образом, зерно и многие другие продукты — это блага, принадлежащие к разным порядкам, и этот факт теория должна учитывать. Более того, что если количество благ первого порядка больше, чем количество благ всех остальных порядков? Что если оно меньше? В первом случае проблема вменения будет переопределена, а во втором случае — недоопределена. Визер подчеркнул, что решение проблемы вменения требует системы, содержащей столько же одновременных уравнений «цена = издержки», сколько существует разных «благ издержек» или факторов производства, чьи цены нужно определить. В циклической системе ценность всех благ нужно определять одновременно. Последовательный подход Менгера несостоятелен. «Причинно-генетическое» объяснение неудовлетворительно и не позволяет выяснить ценность благ, которую нельзя установить без помощи математических расчетов.

Существует и еще одна проблема, на которую обращал внимание еще Менгер. Прежде чем что-то будет потреблено, оно должно быть произведено. Но как производители знают, что производить и в каком объеме? Им нужно формировать ожидания вероятного спроса, которые могут оказаться неверными. Потребители также могут ошибаться: они могут ошибочно надеяться удовлетворить потребность при помощи конкретного блага. Показательно, что в «Основаниях» Менгера есть раздел, который называется «Время — заблуждение»: вся экономическая деятельность происходит во времени, и поскольку мы не можем знать будущего, в ней преобладает неопределенность. На наши сегодняшние решения, а значит, на цены и количество благ, влияют ожидания.



Отталкиваясь от принципа вычета Менгера, Визер исследовал то, что впоследствии получило название концепции альтернативных издержек. Например, если многопрофильная фирма, ограниченная конкретным количеством производственных ресурсов и конкретным уровнем технических знаний, хочет производить больше какого-то одного продукта, то насколько ей нужно снизить производство других своих продуктов? Альтернативные издержки производства одной дополнительной единицы первого продукта задаются количеством какого-то другого продукта, производством которого фирме придется пожертвовать.

Идея Менгера попала на благодатную почву: ее подхватили сторонники радикально субъективистского направления австрийской школы. Самым влиятельным его представителем был Людвиг фон Мизес, преподававший в Вене и Женеве, а затем эмигрировавший в США, где в 1945 году он получил кафедру в Нью-Йоркском университете. Мизес был непоколебимым либертарианцем; его ранние работы посвящены роли денег и банковского сектора, который он считал ответственным за инфляцию и экономические циклы за счет увеличения объема кредитов и обращения денег. Деньги, настаивал Мизес, не нейтральны в отношении реальной стороны экономики, они не занавес, который лишь прикрывает реальные события. Деньги вмещиваются в реальные события и влияют на объем производства, занятость, распределение ресурсов и так далее. По мнению Мизеса, экономическая наука должна быть доктриной «о человеческом действии, а не о бездействии, как при равновесном подходе» — речь идет о неоклассической теории мейнстрима, которой Мизес непримиримо противостоял. Доктрину, которую он поддерживал,

Мизес называл «праксеология». Мизес также упорно противостоял использованию в экономической науке математики и уж вовсе не допускал мысли, что экономическая теория должна формироваться по образу физики. Он отвергал идею того, что качество теории определяется ее способностью предсказывать будущее. Социализм, настаивал Мизес, логически невозможен, потому что не способен решить проблему экономического расчета и организовать сложное общество. Радикальный *laissez-faire'овский* подход Мизеса ярко проявляется в его теории, напоминающей принцип домино, согласно которой любое государственное вмешательство в экономическую систему — за счет создаваемого искажения — неминуемо приведет к другим вмешательствам и, рано или поздно, к социализму. Это его предсказание не сбылось.

У Мизеса было несколько последователей, особенно в США, как среди ученых, так и среди политиков. Достаточно упомянуть экономистов Людвиг Лахманна (1906–1990), Мюррея Ротбарда (1926–1995) и Израэля М. Кирцнера (род. 1930). Мизесианские идеи слышны, например, в трудах русско-американской писательницы Айн Рэнд (1905–1982) и в предложениях членов либертарианского Движения чаепития.

## Methodenstreit (Спор о методах)

Многие дискуссии о маржинализме вращались вокруг вопроса о наилучшем методе для экономической науки. Менгер сыграл важную роль в дебатах под названием *Methodenstreit*, или Спор о методах. Этот спор возник между сторонниками «историко-этического» подхода в Германии, под руководством

Густава Шмоллера (1838–1917), и представителей набравшей силу школы предельной полезности, лидером которой был Менгер. До Шмоллера Вильгельм Рошер выступал за то, что в дополнение к теоретической работе необходимо выполнять подробное эмпирическое и историческое исследование: он считал, что индуктивный и дедуктивный методы одинаково ценны. Шмоллер, напротив, занимал радикальную позицию, которую часто считают не просто атеоретической, но даже антитеоретической. Он обладал большим влиянием в Германии.

Последователи Шмоллера отвергали идею «Оснований» Менгера и настаивали, что формулировка экономической теории может быть исключительно результатом тщательных исторических исследований и поиска закономерностей в поведении. Это побудило Менгера раскритиковать историзм в трактате, опубликованном в 1883 году. Он заявил, что общественные факты должны выводиться из отправной точки, индивида с его потребностями, а поскольку все люди в этом отношении находятся в равном положении, теорию нужно развивать, используя наблюдения и личный опыт. Фундаментальное понимание экономического поведения, считал Менгер, возможно не только после сбора определенного количества исторических фактов; оно доступно здесь и сейчас при помощи самоанализа. Полученные таким образом идеи затем нужно обобщить, расширив их контекст, и использовать в анализе общественных взаимодействий. Шмоллер ответил — Менгер возразил; спор расширялся и становился агрессивней, с переходами на личности и без шанса примирения. Обе стороны довели свои позиции до крайности.

Сейчас *Methodenstreit* кажется поразительно бесплодным. Однако он повлиял на университетскую

политику в Германии, вынудив сторонников исторической школы сомкнуть ряды и не допускать на свои факультеты маржиналистов-теоретиков. При этом адепты историзма — их также называли катедерсоциалистами (*socialists of the chair*) — консультировали Бисмарка в проведении социальной реформы, предназначенной улучшить условия жизни рабочего класса и тем самым остановить влияние социал-демократов. В Австрии же экономическая теория расцвела, благодаря прежде всего Бём-Баверку, Визеру, Фридриху Августу фон Хайеку (1899–1992) и Шумпетеру. Так называемая фрайбургская школа, или ордолиберализм, Вальтера Ойкена (1891–1950) в какой-то степени возникла как реакция на *Methodenstreit*, но также и как ответ на угрозу фашизма и коммунизма. Ойкен хотел преодолеть «великие антиномии», выраженные в споре о методе, найдя «третий путь». Экономика центрального планирования СССР и тирания национал-социалистической Германии подтолкнули его развить концепцию экономического устройства, расположенного между капитализмом и социализмом. Его целью был выносливый, хорошо функционирующий экономический строй, который сочетал бы свободу индивида с общественной справедливостью и стремился примирить конфликты интересов. Конкуренция и политика социального обеспечения были двумя опорами этого строя — «смешанной системы». Идеи ордолиберализма оказали большое влияние в Германии периода после Второй мировой войны и породили понятие «социальной рыночной экономики», разработанное экономистом Альфредом Мюллером-Армаком (1901–1978). Это понятие взял на вооружение Людвиг Эрхард (1897–1977), министр экономики ФРГ с 1949 по 1963 год, заслуживший титул «отец немецкого экономического

чуда» (стремительного послевоенного роста немецкой экономики). Отзвуки ордолиберализма до сих пор различимы в экономической и политической архитектуре Евросоюза.

Сооснователем Американской экономической ассоциации (АЭА) в 1885 году стал Ричард Т. Эли (1854–1943), получивший образование и научную степень в Германии под влиянием немецкой исторической школы. Эли хотел сформировать АЭА по образу немецкого Союза социальной политики, основанного членами немецкой исторической школы в 1873 году, но поддался давлению коллег, отстаивавших более открытый, основанный на теории, подход к экономической науке. Похоже, что историзм оказал незначительное долгосрочное влияние на американских экономистов, хотя некоторые недавние работы, в частности с использованием статистики и эконометрики, можно считать возрождением историзма в новом обличье, теперь вооруженного мощными инструментами количественного анализа. В подобных исследованиях экономическая теория больше не служит подспорьем для эконометрики, предлагая эмпирически проверить аналитически выведенные отношения между экономическими величинами. Наоборот, эта эконометрика указывает экономическому анализу на существующие зависимости между некоторыми из экономических величин.

## Мари-Эспри-Леон Вальрас

Леон Вальрас, преподававший в Лозанне, что в Швейцарии, оказал долгосрочное влияние на всю экономическую науку благодаря своему труду «Элементы чистой политической экономии», опублико-

ванному в двух частях в 1874 и 1877 году. Вальрас стал основателем теории общего экономического равновесия. Он понимал «чистую экономическую науку» как анализ идеальных типов, которые образуются путем абстрагирования от реальных типов; взаимодействия этих типов анализируются при помощи математических методов. Только когда подобным образом определенная наука будет «завершена», считал Вальрас, можно будет вернуться в реальный мир и решать практические проблемы «прикладной экономики», опираясь на теоретическую основу. Невозможно представить себе больший контраст с исторической школой.

По мнению Вальраса, первой основной проблемой «математической теории общественного богатства» был чистый обмен (которым уже занимался Джевонс, а до него — Тюрго). Два человека обладают начальным набором двух благ. Могут ли оба увеличить свое благосостояние, обменявшись частями своих запасов благ? И по какой цене? Индивид максимизирует свою полезность всегда, когда предельная полезность — Вальрас использует термин «редкость» (*rareté*) — поделенная на цену блага, остается одинаковой для всех благ (мы узнаем здесь второй закон Госсена). Более того, для каждого агента ценность его продаж должна соответствовать ценности его покупок (кредит не учитывается). Это условие должно соблюдаться и для агрегированных данных экономики в целом: сумма продаж должна равняться сумме покупок. Говоря иными словами, если  $n-1$  рынков находятся в равновесии, то есть если сумма продаж, совершаемых на этих рынках, равна сумме совершаемых на них покупок, то  $n$ -ый рынок тоже должен находиться в равновесии. Таким образом, только  $n-1$  уравнений, выражающих равновесие,

независимы друг от друга. Это утверждение известно как «закон Вальраса».

Вторая основная проблема, настаивал Вальрас, касается формирования цен на потребительские блага. Они подчиняются «закону издержек производства». Вальрас предполагал, что каждая единица любого блага производится с использованием фиксированных количеств «производственных услуг»: труда, земли и капитальных услуг. Система общего равновесия состоит из четырех наборов уравнений. Во-первых, уравнения, которые описывают предложение разных производственных услуг как зависимые от относительных цен всех благ и услуг. Во-вторых, уравнения, которые описывают потребительский спрос как зависимый от относительных цен. В-третьих, уравнения, которые выражают равенство количества предлагаемых и требуемых производственных услуг. В-четвертых, уравнения, которые выражают равенство цен на потребительские блага и издержек их производства. Поскольку количество уравнений равно количеству неизвестных, Вальрас заключил, что нашел «теоретическое решение» «той же проблемы, которая на практике решается рыночным путем при помощи механизма свободной конкуренции». Если существует несколько методов производства разных благ, то конкуренция обеспечит выбор такого метода, который минимизирует издержки.

Третья основная проблема математической теории общественного богатства, как считал Вальрас, связана с формированием цены капитальных благ. Речь идет о долгосрочных капитальных благах, которые изнашиваются по мере использования и периодически должны заменяться, и которые приносят своим владельцам «чистый доход» (валовая прибыль за вычетом амортизации) за предоставленные

производственные услуги. В равновесии, по мнению Вальраса, чистый доход относительно цены новой единицы капитального блага должен быть одинаковым для всех капитальных благ. Получается, что существует тесная связь между ценой долгосрочного капитального блага и ценой его производственной услуги. Единая норма прибыли в условиях свободной конкуренции переключается, разумеется, с единой нормой прибыли у классических экономистов.

Более того, цена нового капитального блага следует «закону издержек производства». Это приводит к пятому набору уравнений, согласно которым цены капитальных благ равны их издержкам производства. Количество дополнительных уравнений теперь на одно меньше, чем количество дополнительных неизвестных (цены капитальных благ и чистая норма дохода или норма прибыли). Вальрас попытался завершить систему при помощи дополнительного уравнения, выражающего равенство между валовыми накоплениями и валовыми инвестициями и не содержащего новых неизвестных. При помощи этого дополнительного уравнения, считал он, будет возможно определить вместе со всеми остальными неизвестными не только конкурентную норму прибыли, но также общую норму накопления капитала (капитализации), и тем самым выяснить, насколько экономика вырастает от одного года к другому.

## Tâtonnement

Вальрасу было ясно, что равновесие не всегда наступает мгновенно. Но тогда почему на рынках существует тенденция к установлению равновесия? Почему считается, что рынки должны быть «устойчи-



выми»? На этот вопрос отвечает понятие, названное Вальрасом *нащупыванием* (*tâtonnement*): движение по направлению к равновесию «вслепую», методом проб и ошибок. Основную идею можно проиллюстрировать примером, в котором фигурирует аукционист. Для всех торгуемых благ аукционист выкрикивает набор произвольно предлагаемых цен. Фирмы и домохозяйства называют, сколько благ они намерены купить и продать по этим ценам. Аукционист собирает информацию и получает соответствующие количества для каждого рынка. Если он обнаруживает, что рынки не находятся в равновесии все одновременно, он выкрикивает новые цены, которые задает следующим образом: если на что-то совокупный спрос меньше, чем совокупное предложение (избыточное предложение), он снижает цену, и наоборот — в случае избыточного спроса увеличивает ее. Вновь агенты объявляют, сколько хотят купить и продать, и процесс продолжается.

Вальрас был уверен, что этот процесс всегда будет стремиться к общему равновесию, что означает, что он глобально стабилен. Он считал «закон спроса и предложения» сравнимым с универсальным законом гравитации в астрономии. Вальрас предполагал, что торговля может происходить только после того, как были найдены равновесные цены — что не существует сделок по ценам, которые экономисты будущего называли «ложными ценами».

## Реакция на теорию Вальраса

Шумпетер назвал теорию Вальраса экономической *Magna Carta* (Великой хартией). Учитель Шумпетера, сторонник «причинно-генетического метода» Ойген

фон Бём-Баверк, напротив, считал метод совместных уравнений «смертным грехом против всей научной логики».

При всей ее внушительности теория Вальраса страдает от очевидных слабостей. Есть ли вообще решение у этой системы уравнений? Если да, имеет ли оно экономический смысл? Равное количество неизвестных и уравнений не гарантирует решения: если уравнения противоречат друг другу, то решения не существует. А если оно все же есть, оно может включать в себя отрицательные цены, что не имеет экономического смысла. Нет причин предполагать, что при конкретной изначальной обеспеченности экономики производственными ресурсами эти ресурсы будут полностью использованы. Каких-то ресурсов может быть в избытке, тогда они будут простаивать. Релевантные условия равновесия тогда придется назвать слабыми *неравенствами*, а не уравнениями. Но что если какого-то ресурса доступно больше, чем на него есть спрос? Тогда, по Вальрасовой логике, его цена должна упасть до нуля. Но могут ли зарплаты, к примеру, упасть до нуля? И если да, то что тогда произойдет?

Короче говоря, предпосылка Вальраса о заданной изначальной обеспеченности ресурсами в лучшем случае совместима с краткосрочным равновесием, для которого характерна дифференцированная норма прибыли, но не с долгосрочным равновесием. Его подход к проблеме формирования капитала также не выдерживает критики. Равенство между общей суммой сбережений и общей суммой инвестиций, которое, как считал Вальрас, позволяет определить норму прибыли и норму накопления капитала, в реальности не решает проблемы. Причина этого проста: найти решение недостаточно, чтобы достиг-

нуть обсуждаемого макроэкономического равенства; нужно также знать состав инвестиционного спроса — количество конкретных капитальных благ, составляющих инвестиции. Но они неизвестны. Не зная, сколько будет произведено каждого из этих капитальных благ, нельзя вычислить, сколько будет произведено различных благ, а также нельзя вычислить цены благ и производственных услуг.

Теория Вальраса стала отправным пунктом для нескольких направлений, представители которых пытались заполнить пустоты, оставленные Вальрасом. Вильфредо Парето (1848–1923) в своей работе «Учебник политической экономии» (*Manuale di economia politica*) (1906) и Густав Кассель (1866–1945) в своей «Теории социальной экономии» (1918) разделили интерес Вальраса к поиску долгосрочного равновесия, характеризуемого единой нормой прибыли. Для него требуется отказаться от предпосылки об обеспеченности экономики капитальными благами как от идеи произвольно заданного количества гетерогенных капитальных благ: лопат, плугов, тракторов, компьютеров и так далее. Только в случае существования лишь одного типа капитального блага — как зерно у Рикардо — можно продолжать использовать долгосрочный метод, что не представляет практического интереса. В противном случае обеспеченность капитала должна быть задана как сумма ценностей, и ее физический состав определяется как часть решения всей системы (как в случае Викселля, о котором мы упоминали).

Это был не слишком удовлетворительный результат, и некоторые авторы вскоре начали искать способы избежать тупика, отказавшись от концепции долгосрочного равновесия и заменив ее краткосрочным равновесием. Таких краткосрочных концепций

существует две: временное равновесие Эрика Линдаля (1891–1960) и Джона Хикса (1904–1989) и межвременное равновесие Линдаля и Хайека. Вершиной второго направления стали работы Кеннета Эрроу (род. 1921) и Жерара Дебрё (1921–2004). Мы кратко обсудим их вклад в экономическую науку в главе 11.

ГЛАВА 5

Альфред Маршалл  
и теория частичного  
равновесия

«**П**РИНЦИПЫ экономической науки» Маршалла (1890) — одна из самых влиятельных книг, когда-либо написанных экономистами. Изложенный в ней метод частичного равновесия повсеместно применяется в экономической науке даже сегодня, формируя понимание экономической теории как науки о спросе и предложении. В то же время наследие Маршалла нельзя свести к одной этой идее. Напротив, он написал, что «Меккой экономиста является скорее экономическая биология, чем экономическая динамика», причем «динамика» в данном случае означает подход более механистический (в значении Ньютоновой астрономии), чем эволюционный. Если «эволюционистский» аспект теории Маршалла здесь не освещается в подробностях, то это потому, что сегодняшняя экономическая теория мейнстрима придает особую важность механическому, а не биологическому.

Успех Маршаллова анализа частичного равновесия имеет много причин, в том числе легкость восприятия теории спроса и предложения. Маршалл считал, что все, что можно объяснить при помощи математики, должно быть также выражаемо в словах (при помощи диаграмм), либо же оно никуда

не годится; такой подход сильно поспособствовал доступности его трудов. Его книгу, настаивал Маршалл, должны суметь прочесть и студенты, и профессионалы. В дополнение к этому Маршалл (в отличие от других авторов, особенно Джевонса) не заявлял, что его теория — это кардинальное, даже революционное новшество. Он считал ее продолжением классической традиции, хотя пристальное изучение и показывает, что Маршалл существенно отошел от классического подхода. Однако хотя кривые спроса и предложения на первый взгляд выглядят убедительными и понятными, при ближайшем рассмотрении они оказываются не так-то просты.

### Частичный анализ

По мнению Маршалла, область, которую изучает экономическая наука, столь сложна, что не допускает контролируемых экспериментов (это ограничение сегодня пытаются преодолеть сторонники экспериментальной экономической теории, см. главу 12). Маршалл также считал, что функция анализа «не в создании нескольких длинных цепей логических рассуждений, а в правильном создании многих коротких цепочек и отдельных соединительных звеньев». Такая методологическая позиция, сформулированная в пику «длинным цепям» теории общего равновесия, подтолкнула Маршалла к изучению отдельных рынков, на основании предположения о том, что цены всех остальных благ и производственных услуг — заданные и постоянные величины. Это метод частичного равновесия. Маршалл сосредоточился на случае совершенной конкуренции: излюбленном приеме многих экономистов-маржиналистов.

Он сформулировал жесткие условия, при которых может применяться метод частичного равновесия. Во-первых, кривые спроса и предложения должны быть независимы друг от друга. Во-вторых, разрешены только небольшие изменения цен или количеств. В-третьих, поправки, следующие за некоторыми изменениями, должны быть ограничены наблюдаемым рынком и не должны заметно влиять на ситуацию на других рынках. Увы, эти условия преимущественно не соблюдаются, что приводит к переоценке возможностей метода частичного равновесия и необоснованной вере в основанные на нем политические рекомендации.

### Анализ периодов

Маршалл решил проблему определения цен и количеств производимых благ при помощи «анализа периодов». Если рассматривать чрезвычайно короткий период (примером может послужить один день на рыбном рынке), то предложение фиксировано, а спрос определяет рыночную цену. Если рассматривать короткий период (например, неделю на рыбном рынке), то предложение можно варьировать в определенных рамках, меняя интенсивность работы и объем применения станков (или время, которое лодка и ее команда проводят на рыбалке); в этом случае и спрос, и предложение оказывают воздействие на краткосрочную нормальную цену. Если рассматривать долгосрочный период, то производственный аппарат и рабочая занятость могут варьироваться (в случае рыбного хозяйства могут меняться количество лодок и их команд), и количество фирм на рынке также может меняться (то есть

новые фирмы могут появляться в рыболовной отрасли или покидать ее). В определении долгосрочной нормальной цены, таким образом, предложение играет бóльшую роль, чем спрос. Если рассматривать очень долгосрочный период, придется учитывать также технические и организационные изменения, то есть новые знания, включенные в новые капитальные блага и труд, которые определяют цену путем одновременного изменения спроса и предложения (в случае рыбного хозяйства это может быть внедрение ультразвукового локатора для обнаружения рыбы). Маршаллова концепция долгосрочной нормальной цены сильно напоминает классическую концепцию цены производства; как и классические экономисты, он исходил из условий единой нормы отдачи от капитала в конкурентных условиях. Он соглашался, что классические экономисты хорошо развили теорию со стороны производства, но винил их за предположительное пренебрежение стороной спроса. Чтобы определить цену, согласно Маршалловой знаменитой метафоре, обычно требуются два лезвия ножниц — спрос и предложение.

Чтобы лучше понять идею Маршалла, давайте рассмотрим случай одной фирмы в краткосрочном периоде. В условиях совершенной конкуренции у нее нет никакой рыночной силы, так что она должна принять ту цену, которую находит на рынке. Фирма сталкивается с функцией предельных издержек, соотносящей издержки на единицу производства и объем производства. Издержки, как правило, растут с объемом производства: производство каждой дополнительной единицы блага обычно обходится дороже предыдущей. Причина в том, что в краткосрочном периоде фирму сдерживают заданные фиксированные факторы производства: конкретный за-



вод и оборудование, конкретная рабочая сила и так далее. Варьируются только некоторые факторы, такие как объем сырьевых материалов и количество используемой энергии. С ростом уровня производства относительная редкость фиксированных факторов скажется на росте издержек на единицу производства — то есть в рост предельных издержек (доля брака может возрасть по мере накопления усталости работников и так далее.) Предполагается, что фирма максимизирует свою прибыль при том объеме производства, при котором ее предельные издержки равны цене. Если бы цена была выше (*ceteris paribus*), фирма бы поставляла большее количество блага. Это приводит нас к понятию «функции предложения» для фирмы. Она равна функции предельных издержек фирмы (выше минимального уровня средних переменных издержек). Поскольку количество фирм считается в краткосрочном периоде постоянным, Маршалл агрегирует функции предложения, специфичные для фирмы, и тем самым получает кривую предложения для всей отрасли, производящей рассматриваемое благо.

Что касается построения соответствующей кривой спроса, аргументация выглядит следующим образом. У индивидов есть потребности и желания, которые они могут удовлетворить разными комбинациями благ. Иными словами, одно благо можно заменить другим и все равно получить тот же уровень удовлетворения или полезности. Например, рис можно заменить картофелем (и наоборот). Если постоянны цены всех благ, кроме одного, то увеличение (или уменьшение) цены этого блага обыкновенно (хотя необязательно) подталкивает индивида потреблять меньше (или больше) этого блага. Это приводит к концепции функции спроса потребителя,

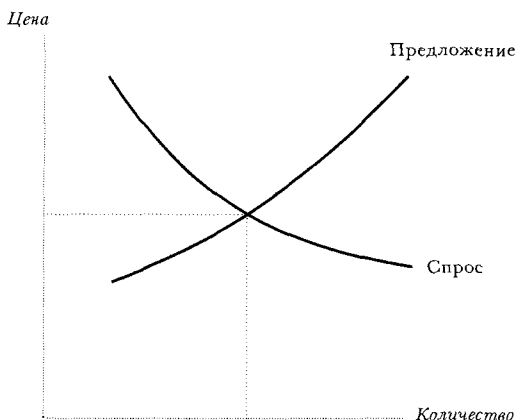


РИС. 5.1. Крест Маршалла

которая сравнивает требуемое количество и альтернативные уровни цены рассматриваемого блага, считая цены всех остальных благ (а также доход потребителя) неизменными. Агрегируя функции спроса всех потребителей относительно этого блага, мы получаем общую функцию спроса. Предполагается, что она обычно (но необязательно) показывает, что чем ниже цена блага, тем большее количество его требуется потребителям.

Затем Маршалл накладывает общую кривую предложения на общую кривую спроса и находит на пересечении этих двух кривых равновесную цену и равновесное количество. На рис. 5.1 количество отмечается на оси  $x$ , а цена — на оси  $y$ , как сейчас принято. Здесь я нарисовал кривые спроса и предложения для небольших изменений цены и количества, следуя второму условию Маршалла. В учебниках нередко можно встретить кривые, нарисованные для боль-

ших перепадов цен, например, от одного до тысячи долларов. Но представим, что цена риса в Индии подскочит в пятьдесят раз по сравнению с текущей ценой: в таком случае нам лучше забыть об анализе равновесия и обратиться к теории политических волнений и революций. Долгосрочный анализ должен учитывать, что с рынка могут уходить некоторые из действующих фирм, на нем могут появляться новые фирмы, так что общее количество фирм, а значит, и производственная мощность отрасли могут меняться. Если цена оказывается больше минимума средних издержек, то фирмы, находящиеся на рынке, получают дополнительную прибыль. Она привлекает дополнительные фирмы. В обратном случае фирмы на рынке терпят убытки и покидают его. Единственная цена, которая может быть для фирмы равновесной, очевидно, равна долгосрочному минимуму средних издержек.

На что похоже долгосрочное равновесие в отрасли? Это зависит от того, как меняются производственные издержки вместе с изменениями объема производства всей отрасли. В идеале в долгосрочном периоде все производственные факторы являются вариативными — фиксированных факторов нет. Например, хотя в краткосрочном периоде фирму может ограничивать размер ее завода и количество станков, а также количество квалифицированных работников, в долгосрочном периоде она может увеличить (или уменьшить) первый фактор чистыми капиталовложениями (или изъятием капитала), а второй — наймом большего (или меньшего) количества работников. Таким образом, в долгосрочной перспективе фирмы могут подгонять свою производственную мощность под те количества благ, которые они хотят выпускать на рынок. Тогда возникает

вопрос: работает ли фирма в условиях постоянной, убывающей или возрастающей отдачи от масштаба. Под этим экономисты подразумевают вопрос о том, что требуется, чтобы увеличить объем производства: увеличить различные факторы производства пропорционально, больше чем пропорционально или меньше чем пропорционально. При заданных ценах факторов производства это обращается в постоянные, растущие или уменьшающиеся издержки производства единицы продукции.

Только когда издержки производства единицы продукции постоянны, независимо от объема производства, долгосрочная кривая предложения представляет собой прямую линию, параллельную оси количеств. Спрос тогда определяет только объем, производимый отраслью, но не цену, которая задается издержками. В случае растущих предельных и средних издержек предпосылка о том, что все факторы производства могут варьироваться, становится неприменимой. Отрасль может, например, использовать конкретный, редкий тип земель, и когда объем производства отрасли растет, то растущая относительная редкость земли будет отражена в росте ренты, выплачиваемой владельцам земли (что противоречит предпосылке о постоянных ценах всех остальных благ и факторов производства). В случае падения предельных и средних издержек при росте объема производства Маршалл разделяет экономию на масштабе на два вида: внутреннюю или внешнюю по отношению к фирме. Внутренняя экономия на масштабе применяется только к отдельным фирмам, а не к отрасли в целом. Внешние виды экономии на масштабе применимы одновременно ко всем фирмам в отрасли, то есть вся отрасль в целом выигрывает от увеличения объема производства.

В случае, когда экономия на масштабе является внутренней для фирмы, формируется монополия. Это происходит, потому что фирма, которая производит больший объем, имеет меньшие издержки, чем ее конкуренты, и может вытеснить их с рынка. Чем больше объем производства фирмы, тем ниже ее издержки на единицу производства, и тем больше ее способность предложить потребителю более выгодную цену, чем у конкурентов.

Этот случай не вписывается в Маршаллов анализ равновесия в конкурентной экономике. Его теория описывает только случай экономии, внутренней для отрасли, но внешней для отдельной фирмы, но Маршалл с трудом подыскивает убедительные эмпирические примеры этого случая. Поскольку Маршалл придает ему большое значение, он пытается удержать его в границах своей теории, введя позитивные «внешние воздействия». Эти воздействия сопутствуют росту отрасли и снижают средние издержки всех фирм в отрасли, даже несмотря на то, что каждая отдельная фирма, взятая сама по себе, демонстрирует рост издержек. Внешние воздействия не поддаются контролю отдельной фирмы. Маршалл иллюстрирует свою концепцию роста отрасли, внутренней для отрасли, говоря об улучшении уровня информации, которое сопутствует экспансии отрасли на ограниченной географической территории «промышленные районы». Представьте себе скопление фирм, производящих аналогичные продукты, например автомобили или станки, в конкретном регионе. В наше время на ум приходит Кремниевая долина с ее информационными и высокими технологиями.

В случае, когда издержки зависят от количества («переменные» издержки), кривая долгосрочного

предложения в отрасли может, в принципе, быть растущей или падающей, в зависимости от преобладания убывающей или растущей отдачи.

## Критика Сраффы

Пьеро Сраффа подверг частичный анализ подробно критическому разбору в двух эссе, опубликованных в 1925 и 1926 году. Вот его основные возражения: нельзя исключить, что изменения в объеме производства отрасли с переменными издержками одновременно не изменяют также издержки фирм в других отраслях. Это противоречит третьему условию Маршалла. Так происходит, например, когда обе отрасли используют одни и те же земли, чтобы производить разные блага, например яблоки и груши. Увеличение производства яблок ведет к росту ренты с земли. Но этот рост заставляет кривую издержек и яблок, и груш идти вверх. Кроме того, если возросшее производство яблок ведет к изменению издержек фирм, которые создают факторы производства яблок (например, удобрения или машины для сбора урожая), это сказывается на функции издержек производства яблок.

Оба случая несовместимы с независимостью функций спроса в различных отраслях друг от друга и заставляют усомниться в применимости частичного анализа. Если изменение объема продаж одной отрасли с переменными издержками не вызывает изменений в издержках фирм в других отраслях, то переменные издержки считаются внутренними для этой отрасли. Так происходит, например, когда вся без исключения земля конкретного типа используется в производстве только одного типа товаров (на-

пример, только земля качества А используется для производства яблок и только земля качества Б — для производства груш). Но поскольку эмпирически такой случай встречается не слишком часто, Сраффа заключил, что, хотя спрос не влияет на цену в случае постоянной отдачи, а значит, и постоянных издержек производства единицы блага, случай переменных издержек либо несовместим с предпосылкой о конкуренции (если растущая отдача является внутренней для фирмы), либо выпадает из области частичного анализа и требует общего анализа, либо же не подтверждается убедительными эмпирическими данными. Соответственно, получается, что частичный анализ имеет очень небольшую объяснительную силу.

Из-за взаимозависимости между разными отраслями просто невозможно изменить цену только одного фактора производства и проанализировать влияние этого изменения на единственном рынке, словно в вакууме. В экономической системе у любого изменения будут последствия, которые не только качественно, но и количественно повлияют на его результат. Анализ частичного равновесия, таким образом, нужно применять с большой осторожностью и пользоваться его результатами только после внимательного изучения в рамках более общего анализа. Критика Сраффы вызвала бурное обсуждение. Йозеф Шумпетер похвалил его за блестящую и оригинальную работу. Оскар Моргенштерн (1902–1977), прежде сторонник австрийского варианта маржинализма, ознакомившись с критикой Сраффы, заключил, что «метод частичного равновесия взлетел на воздух» и что предположительная симметрия спроса и предложения сомнительна. Если в отношении небольших изменений объема производства лучше от-

талкиваться от постоянной отдачи в анализе долгосрочного периода, как утверждал Сраффа, то сторона спроса и вообще подход Маршалла вызывают вопросы.

На критику Сраффы можно реагировать по-разному. Во-первых, мы можем отказаться от метода частичного равновесия, но сохранить подход со стороны спроса и предложения в условиях совершенной конкуренции. В этом случае нужно принять парадигму общего равновесия, в которой учитывается взаимозависимость между разными агентами и отраслями экономики. В главах 6, 11 я пишу об авторах, которые приняли такой подход. Во-вторых, мы можем отказаться и от метода общего равновесия, и от подхода с точки зрения спроса и предложения, и вернуться к классическому подходу с точки зрения излишка. Для этого нам также потребуется общая аналитическая парадигма, учитывающая взаимозависимость между отраслями. Я рассматриваю авторов, использовавших этот подход, в главе 12. В-третьих, можно отказаться от предпосылки совершенной конкуренции, но сохранить парадигму частичного равновесия. Это приводит к теориям несовершенной или монополистической конкуренции, где внимание в основном уделяется разным формам рынка. К этим теориям я кратко обращаюсь в главе 7. Но перед этим я хочу очень поверхностно обсудить некоторые важные тенденции и дебаты в экономической науке периода конца XIX — первой половины XX века.



## Утилитаризм, теория общего благосостояния и спор о системах

**Н**А ИЗЛЕТЕ XIX ВЕКА маржиналистская теория консолидировалась и принимала различные формы, в частности в соответствии разным формам утилитаризма, которые лежали в ее основании, а также в форме теории общего благосостояния. «Максимальное счастье большинства людей» (Фрэнсис Хатчесон, Джереми Бентам) или «максимальное удовлетворение» нужд членов общества (Маршалл) уже давно занимало умы экономистов. Теперь о нем снова заговорили, и оно стало анализироваться в рамках новой теории, основанной на предельной полезности и предельной производительности. Примерно в то же время социалистическое движение набрало силу и бросило вызов капитализму — основание СССР послужило видимой альтернативой капиталистическому строю. В результате этого возник спор о том, какая экономическая система лучше: капитализм или социализм. Мы рассмотрим вначале развитие маржиналистской теории, а затем обратимся к спору об этих двух системах.

## Фрэнсис Исидро Эджуорт

Утилитаризм занимал некоторых экономистов с тех пор, как Джереми Бентам (1748–1832) ввел это понятие в обращение. Целью Эджуорта (1845–1926) было дать утилитаризму «точную» форму; см. особенно его две книги: «Новые и старые методы этики» (1877) и «Математическая психика: эссе о применении математики в социальных науках» (1881). Хотя Эджуорт соглашался, что, строго говоря, полезность нельзя измерить и нельзя сравнивать у разных людей, он исходил из того, что для практических целей допустимо считать, что это все же возможно. Он преобразовал открытие немецкого психолога Густава Фехнера (1801–1887), выяснившего, что ощущения от стимуляции органов чувств возрастают в меньшей пропорции, чем сама интенсивность стимуляции. Эджуорт применил это открытие к связи между предельной полезностью и доходом индивида. Результатом стал закон убывающей предельной полезности дохода: после достижения определенной точки чем выше доход индивида, тем меньше прирост полезности от каждой дополнительной единицы денег.

Соответствующая концепция кардиналистской полезности, которую отстаивал Эджуорт, означала, что потребитель не только способен решить, у какого из двух наборов благ полезность выше, но способен также оценить, насколько она выше. Эджуортов «точный утилитаризм» означал, что в случае аналогичного восприятия полезности разными индивидами более равномерное распределение дохода увеличивает благосостояние общества в целом: предельная полезность дохода низка для богатых и высока для

бедных, так что распределение в пользу бедных может увеличить общую полезность.

В отличие от Госсена и Джевонса, Эджуорт не исходил в своих рассуждениях из предпосылки о так называемой аддитивной функции полезности. Он допускал, что количество потребляемого блага оказывает влияние на предельную полезность, возникающую в результате потребления других благ, Рау и австрийские экономисты Рудольф Аушпиц (1837–1906) и Рихард Либен (1842–1919) впоследствии разделили блага на «дополняющие» и «замещающие» друг друга. Дополняющие блага можно использовать только вместе, как, например, автомобиль и топливо или трубку и табак. Замещающие блага могут заменять друг друга, как, например, рис и картофель или шариковая и перьевая ручка. Увеличение цены (при прочих равных) дополняющего блага приведет к уменьшению спроса также на второе благо, а уменьшение цены, соответственно, приведет к увеличению спроса на оба блага. Для замещающего блага верно обратное: увеличение его цены приведет к росту спроса на другое благо, а уменьшение цены — к уменьшению спроса на другое благо. Выражаясь более техническим языком, если потребление небольшого дополнительного количества одного из двух благ увеличивает предельную полезность другого блага, то мы имеем дело с дополняющими благами. Если оно уменьшает предельную полезность другого блага, то это замещающие блага. В основе этой формулировки лежит понятие «перекрестная эластичность цен», которое связывает относительные изменения спроса на одно благо с относительным изменением цены на другое благо. Оно отвечает на следующий вопрос: на сколько процентов изменится спрос на благо  $X$ , если цена на благо  $Y$

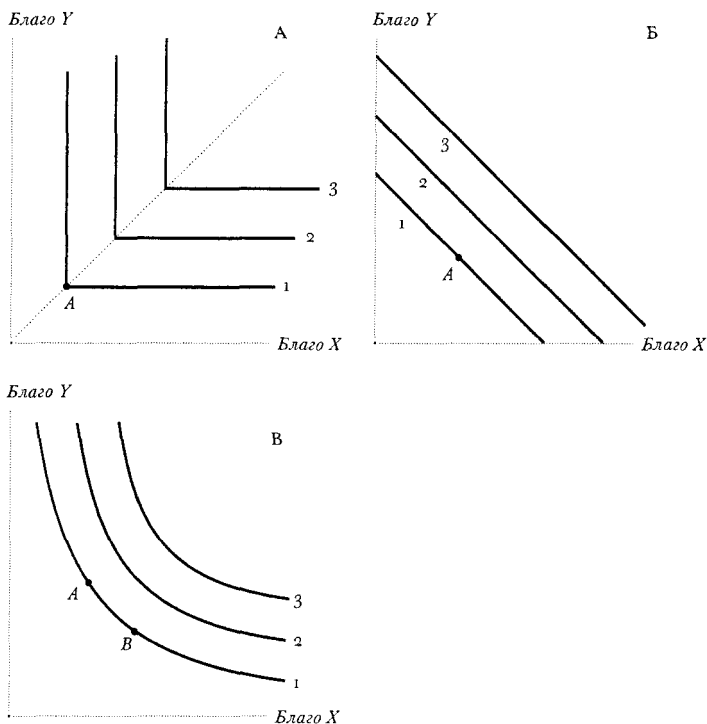


РИС. 6.1. Кривые безразличия:  
дополняющие и замещающие  
блага

изменится *ceteris paribus* на 1%? Как мы уже говорили, если спрос на X упадет, то эти два блага — дополняющие, а если возрастет, то они замещающие. Величина процентного изменения спроса дает информацию об уровне дополняемости или замещаемости между двумя рассматриваемыми благами.

Эджуорт первым ввел понятие кривой безразличия, задающей все комбинации количеств двух благ, имеющих для индивида одинаковую полезность. На диаграмме, где по оси  $x$  обозначается количество потребленного блага  $X$ , а по оси  $y$  — количество потребленного блага  $Y$ , строго дополняющие друг друга блага зададут кривой безразличия форму буквы  $L$ , где оптимальная комбинация двух благ находится в углу  $L$  (рис. 6.1А). Начав из этой точки, если мы прибавляем понемногу к количеству любого из двух благ, а количество второго не меняем, полезность не увеличивается (и не уменьшается). Налево и направо от угла буквы  $L$ , таким образом, кривая безразличия проходит параллельно каждой из двух осей. В случае замещающих благ кривая безразличия наклонена вниз. В экстремальном случае она имеет форму прямой, что означает, что два блага полностью замещают друг друга (рис. 6.1Б). Если кривая безразличия не имеет ни форму буквы  $L$ , ни форму прямой линии, то два блага замещают друг друга более или менее легко (рис. 6.1В). Простота (или сложность), с которой они могут замещать друг друга, обычно зависит, конечно же, от точки на кривой безразличия, в которой должно произойти замещение. Чем больше одно благо (например,  $Y$ ) уже заместило другое ( $X$ ) при данном общем уровне полезности, тем сложнее становится дальнейшее замещение блага  $X$  благом  $Y$ , то есть чтобы компенсировать заданное снижение потребляемого количества  $X$  требуется все большее дополнительное количество  $Y$ . Чтобы увидеть это, сравните наклон кривой безразличия в точках  $A$  и  $B$  на рис. 6.1В. Иными словами, становится все дороже заменять благо  $X$  благом  $Y$ , не меняя уровень полезности потребителя. Это явление известно как падающая предельная норма замещения блага  $Y$  благом  $X$ .

## Вильфредо Парето

Парето отверг концепцию кардиналистской полезности и заменил ее ординалистской: хотя мы можем сказать, что один набор благ предпочтителен другому или же уступает ему, мы не можем сказать насколько. Кроме того, полезность нельзя сравнивать и агрегировать, когда речь идет о разных индивидах. Под таким углом зрения ни понятие падающей предельной полезности, ни понятие полезности общества в целом не имеют смысла. Чтобы его взгляды отличались от традиционных утилитаристских идей, Парето заменил понятие «полезность» концепцией «предпочитаемость» (*ophélimité*).

Действительно ли «ординалистская революция» теории полезности, как ее называли, сделала маржиналистскую теорию спроса недействительной? Со всем нет, если верить Парето. По мнению Парето, можно обойтись без понятия кардиналистской полезности, используя вместо него набор кривых безразличия для индивида. Из них возможно вывести предпочтения индивида, равно как и его или ее потребность в благах при заданном доходе и заданных ценах.

Обсуждая случай чистого обмена, Парето изобрел графическую конструкцию, которую ошибочно приписывают Эджуорту: так называемый ящик Эджуорта. Возьмем двух индивидов, каждый из которых наделен заданными начальными количествами двух благ. Парето задался вопросом: возможно ли этим двоим так обменяться частями своих изначальных запасов, чтобы это было выгодно обоим, то есть позволяло каждому индивиду увеличить свой уровень полезности выше уровня, достижимого путем простого потребления изначального запаса благ? Иными сло-

вами, можно ли увеличить полезность путем чистого обмена или торговли? Парето продемонстрировал, что вообще говоря, существует много вариантов равновесия при обмене и много вариантов соответствующих соотношений цен двух благ, от ситуации, в которой всю выгоду от обмена получает один индивид, до прямо противоположной. Между этими двумя крайностями находится множество вариантов равновесия, при которых выигрывают оба индивида; все эти варианты расположены вдоль «контрактной кривой». Эта кривая отмечает точки, в которых один индивид может улучшить свою ситуацию только за счет другого индивида. Это и есть так называемая оптимальность по Парето, когда ресурсы распределяются таким образом, что невозможно улучшить ситуацию одного индивида, не ухудшив ситуацию другого.

Как реагирует потребитель, когда меняется цена одного блага, а все остальное остается прежним? Мы уже касались этого вопроса, когда обсуждали дополняющие и замещающие блага. Здесь мы проанализируем ситуацию несколько глубже, вновь заглянув в лабораторию экономистов, чтобы посмотреть, как они рассуждали.

Мысленные эксперименты экономистов начались с предпосылки *ceteris paribus*. На ее основе они создали то, что известно как «функции спроса». Функция спроса связывает спрос на благо с его ценой. В мысленном эксперименте цена меняется, в то время как цены всех остальных благ, зарплаты, прибыль, рента и так далее остаются неизменными. Затем гипотетическому потребителю с предпочтениями, которые обычно представлены в виде функции полезности, предлагается «ответить», как его или ее спрос на благо изменится в результате изменения цены. Экономист затем отмечает эти «ответы» на графике.

## Эффект дохода и эффект замещения

В случае так называемых нормальных благ спрос возрастает, когда цена падает, и наоборот. Но так необязательно происходит с каждым благом и с каждым изменением цены. Как продемонстрировал русский экономист Евгений Слуцкий (1880–1948), а затем Джон Хикс, влияние изменения цены блага (при прочих равных) можно разделить на два частичных эффекта. Возьмем для примера случай, в котором цена блага увеличивается. Это делает благо более дорогим относительно всех других благ, что приводит — для заданного уровня полезности — к снижению спроса на это благо и росту спроса на одно или несколько других благ. Это «эффект замещения». С другой стороны, увеличение цены на благо означает уменьшение реального дохода — потребитель может позволить себе меньше, чем раньше. В зависимости от того, насколько важно для потребителя рассматриваемое благо, спрос на него либо упадет, либо возрастет. Это «эффект дохода».

Сумма двух этих эффектов описывает, как спрос индивида реагирует на увеличение цены. Эффект замещения в том виде, в котором он определен здесь, неизменно отрицателен, а эффект дохода может быть либо отрицательным, либо положительным. В случае нормальных благ он отрицателен — с уменьшением дохода спрос на благо тоже уменьшается (а с увеличением дохода увеличивается). Однако в случае так называемых малоценных благ эффект дохода положителен: спрос на такие блага возрастает с уменьшением дохода. Малоценные блага — это блага, которые с ростом дохода заменяются более ценными, например картофель заменяется мясом;



с уменьшением дохода происходит наоборот. Крайний случай — это «благо Гиффена», названное в честь шотландского статистика Роберта Гиффена (1837–1910). Спрос на благо Гиффена возрастает с ростом его цены. Объясняя это явление с точки зрения разбора общего воздействия на составляющие, мы можем сказать, что благо Гиффена — это малоценное благо, для которого положительный эффект дохода перевешивает отрицательный эффект замещения.

### Фундаментальные теоремы экономической теории благосостояния

Теория спроса на блага, разработанная Парето, является основой его теории общего равновесия и теории. Теория общего равновесия обычно начинается с трех наборов данных, или данностей, или независимых переменных (см. главу 4). Первый — это заданные предпочтения агентов. Второй — заданные технические альтернативы производства разных товаров. Третий — заданная изначальная обеспеченность экономики производственными факторами и заданные права собственности агентов. Парето доказал, что при определенных ограничивающих предположениях, особенно затрагивающих производственные технологии и предпочтения, существует рыночное равновесие, которое является оптимальным по Парето. Пол Э. Самуэльсон назвал этот вывод «первой фундаментальной теоремой экономической теории благосостояния». Парето также доказал, что при помощи перераспределения изначальных имеющихся факторов производства между агентами можно создать любое (вероятное) равновесие, в том числе оптимальное по Парето. Это утверждение Самуэльсон на-

звал «второй фундаментальной теоремой экономической теории благосостояния».

Эти две теоремы, разработанные в рамках ординалистской теории полезности, заменяют дискуссию о распределении дохода (и богатства), основанную на падающей предельной полезности дохода и выведенную в рамках кардиналистской теории — ту дискуссию, которую мы встретили в трудах Эджуорта (и вновь встретим у Артура Сесила Пигу). По сравнению с кардиналистской теорией полезности, ординалистская теория — с ее отказом от межличностных сравнений — дает индивиду громадное преимущество по сравнению с обществом. При такой точке зрения, индивиду, можно сказать, в принципе дается право наложить вето на государственные решения, которые влияют на его или ее (субъективное) благосостояние. В такой ситуации кажется почти невозможным сказать, что лучше для общества: ситуация А или ситуация Б. В результате экономическая политика получается неспособной улучшить ситуацию в обществе. Поскольку от любой политической меры кто-то выиграет, а кто-то проиграет, то как оценить, что перевесит — выигрыш первых или проигрыш вторых, если полезность разных людей сравнивать запрещено?

## Критерий компенсации Калдора–Хикса

Способ выбраться из этого тупика предложили Николас Калдор и Джон Хикс в эссе, опубликованных в 1939 году. Чтобы продемонстрировать свое решение, Калдор взял для примера отмену хлебных законов в Англии в 1846 году. Он утверждал, что от-

мена повредила землевладельцам-дворянам, потому что рента упала, когда из-за границы начали ввозить дешевое зерно. Она была благоприятна потребителям, потому что упала цена на зерно, а значит, и на хлеб. (Уже Рикардо выступал против хлебных законов. Он утверждал, что их отмена послужит на благо прежде всего капиталистам из-за увеличения общей нормы прибыли и, как следствие, на благо всему обществу из-за увеличения нормы накопления и роста капитала.) Если те, кто выигрывает от отмены хлебных законов, могли бы в принципе — то есть в теории — компенсировать потери тех, кто проигрывает от их отмены, и все равно остаться в лучшем положении, то отмена является для общества желательной. Нужды в реальной компенсации нет. Критерий компенсации Калдора–Хикса фокусирует внимание на абстрактной возможности компенсационных выплат. Улучшение по Парето возникает в результате такой политики, от которой никому не становится хуже, а некоторым людям становится лучше. На фоне этой концепции критерий Калдора–Хикса помогает нам узнать, есть ли у предложенной политической меры потенциал для создания улучшения по Парето.

Критерий Калдора–Хикса породил спор, в котором, среди прочих, поучаствовали американский экономист венгерского происхождения Тибор Ситовски (1910–2002) и Пол Самуэльсон. В ходе этого спора были предложены разные критерии компенсации. Оказалось, что без постоянных относительных цен на блага и очень похожих друг на друга потребителей с очень особенными предпочтениями, все критерии компенсации проваливаются. Мы еще кратко вернемся к теории благосостояния в главе 11.

## Распределение личных доходов и кривая Лоренца

Парето также привлек внимание к важному эмпирическому открытию относительно распределения личных доходов, то есть к распределению дохода между индивидами или семьями независимо от источника или источников их дохода (зарплата, прибыль, рента, проценты и так далее). Это и есть «принцип Парето», известный также как «правило 80–20». Согласно этому принципу, 20% населения получают 80% дохода, а 20% от этих 20%, в свою очередь, получают 80% от этих 80% и так далее. Получается, что доходы распределяются очень неравномерно. Со временем неравномерность распределения доходов может сократиться или даже усилиться как в отдельных странах, так и во всем мире. Хотя межнациональное неравенство в глобальном масштабе в последнее время снизилось благодаря быстрому экономическому развитию сильно населенных стран, таких как Китай или Индия, неравенство внутри многих стран резко возросло.

Аналогичные наблюдения можно сделать о богатстве, потреблении, использовании электроэнергии и так далее. Если на графике, где одна ось обозначает доли населения (от нуля до единицы), а вторая — доли национального дохода (от нуля до единицы), отметить соответствующие эмпирические данные ( $x\%$  населения получает  $y\%$  дохода), мы получим «кривую Лоренца», названную в честь американского статистика Макса Отто Лоренца (1876–1959) (рис. 6.2). Если бы доход распределялся равномерно, этот график выглядел бы как прямая линия, связывающая точки с координатами  $[0; 0]$  и  $[1; 1]$ . Чем

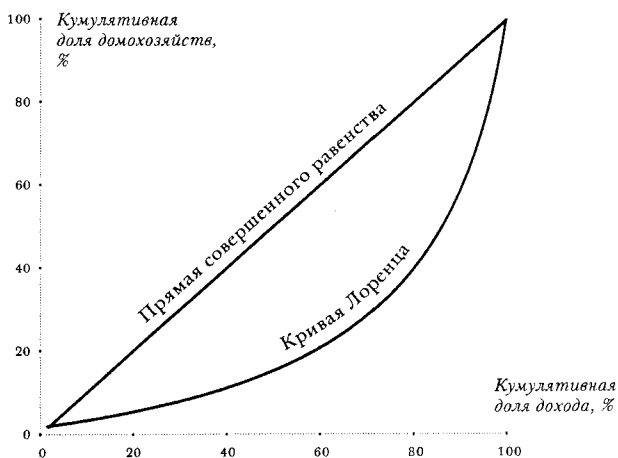


РИС. 6.2. Кривая Лоренца

сильнее изгибается кривая, тем сильнее неравномерность распределения дохода.

«Коэффициент Джини» (принимает значение от 0 до 1), названный в честь итальянского статистика Коррадо Джини (1884–1965), измеряет, насколько кривая Лоренца отклоняется от прямой линии, обозначающей равное распределение дохода. Такие страны, как США и Китай, имеют относительно высокий (и растущий) коэффициент Джини, выше 0,6, а коэффициент Джини в европейских — особенно скандинавских — странах существенно ниже. Важнейшие исследования в области распределения доходов и богатства были проведены английским экономистом Энтони Б.Аткинсоном (род.1944) и французским экономистом Тома Пикетти (род.1971). В своей книге «Капитал в XXI веке», изданной на английском языке в 2014 году, Пикетти утверждает, что пере-

распределение дохода и богатства в пользу богатых и сверхбогатых людей дискредитирует те основы, на которых построены западные общества — в частности, веру в то, что для экономического и общественного успеха человеку требуются усердный труд и высокая производительность. Идеалом является меритократическое общество, в котором возможна «американская мечта»: любой человек в принципе способен добиться успеха, подняться от пресловутого дворника до мультимиллионера. Для этого нужно, чтобы возможности социального роста сохранялись в неприкосновенности и чтобы между разными слоями общества можно было перемещаться. Хотя такие случаи попадаются, их относительно мало. Эмпирические исследования Парето уже показали, что циркуляция элит невысока. Книга Пикетти подтверждает это и предупреждает об опасности постепенно превратиться из относительно меритократического общества во все более патримониальное, в котором не важно, насколько человек трудолюбив или производителен, а важно только, родился ли он в богатой семье. По этой причине Пикетти и Аткинсон выступают за обложение налогами наследства и вообще богатства, чтобы избежать возвращения в псевдофеодалные времена и поддержать равные возможности для молодежи.

Завершая этот раздел, я добавлю, что Парето знал об ограничениях, свойственных воображаемому персонажу *homo economicus* и всей теории равновесия, основанной на этой искусственной концепции. Он был убежден, что одна экономическая наука неспособна удовлетворительно объяснить общественные явления. С возрастом Парето обратился к социологии, и его «Трактат по общей социологии» (1916) стал классическим трудом в этой области.

## Артур Сесил Пигу

Пигу (1877–1959) был сторонником Маршалловой теории частичного равновесия, и его упрощенный подход к этой теории и новаторские идеи обеспечили ему долгосрочный успех. Как и Маршалла, его прежде всего интересовало практическое применение теории с целью улучшить условия жизни людей; см. в частности его книгу «Экономическая теория благосостояния» (1920). Он не поддерживал Парето в его критике понятия кардиналистской полезности и «закона убывающей предельной полезности дохода». Поэтому он выступал за перераспределение дохода в пользу получателей более низких доходов с условием, что это перераспределение не должно нарушать Маршаллов принцип «максимизации всеобщего благосостояния». Это означает, что перераспределение желательно, но только пока оно не уменьшает общего благосостояния. Такой откат к положению дел до Парето вызвал жесткую критику в адрес Пигу со стороны его лондонского коллеги Лайонела Роббинса. В своем «Эссе о природе и значении экономической науки» (1932) Роббинс предложил программу, альтернативную рассуждениям Пигу о теории благосостояния. Но идея того, что все человеческие существа должны иметь примерно равный вес в экономических расчетах, оказалась неискоренимой, и сегодня она регулярно звучит в исследованиях распределительных вопросов, проблемы бедности и проблемы справедливости по отношению к разным поколениям.

Пигу мощно повлиял на то, как сегодня преподается тема государственных финансов, написав книгу «Исследование государственных финансов» (1928).

Пожалуй, лучше всего он известен своим подходом к «отрицательным» и «положительным» внешним эффектам экономической деятельности. Примером отрицательного внешнего эффекта служит производитель, который сбрасывает отходы в реку и вредит рыболовам. Примером положительного является пчеловод, чьи пчелы опыляют цветы на соседском огороде. В обоих случаях присутствуют издержки или выгода, влияющие на независимых третьих лиц. Когда издержки, возникающие в результате загрязнения окружающей среды, или выгода, возникающая в результате опыления растений пчелами, не относятся на счет человека, который стал их причиной, — экономисты говорят об «интернализации» издержек или выгоды — то частные предельные издержки и выгода не равны общественным, а значит, аллокация ресурсов неверна, и возникают нежелательные эффекты распределения. Чтобы добиться равенства частных и общественных предельных издержек и выгод, в первом случае Пигу предложил ввести налог на производство (налог Пигу) в размере, равном издержкам, которые несет население в результате этого производства. Во втором случае Пигу предложил ввести субсидию (субсидия Пигу) в размере, равном выгоде, которую получает население. Пигу также применил второй закон Госсена к государственному бюджету: общественная полезность последней единицы использованного ресурса должна быть равной во всех направлениях его применения, не важно, частных или государственных.

Пигу возродил идею «оптимальной системы налогообложения», корни которой прослеживаются глубоко в истории экономической мысли. По рекомендации Пигу его молодой коллега по Кембриджу,



Фрэнк Пламpton Рамсей (1903–1930) — выдающийся философ и математик — разработал математическую модель оптимального налогообложения, которая послужила отправной точкой множества научных трудов на эту тему.

В своей книге «Теория безработицы» (1933) Пигу утверждал, что в условиях совершенной конкуренции все рынки (в том числе рынок труда) стремятся к расчистке, то есть к состоянию равновесия между спросом и предложением. Одно из предложенных Пигу объяснений заключалось в том, что во время депрессии падение уровня цен приводит к росту реальной ценности внешних денег, что стимулирует потребление (так называемый эффект Пигу). Внешними деньгами считаются деньги, которые не являются пассивом для какого-то экономического субъекта внутри экономики; деньги, выпущенные центральными банками, обычно считаются внешними. В своей «Общей теории» (1936) Кейнс отверг мнение Пигу в свете мирового экономического кризиса и массовой безработицы, но сделав это, он представил анализ Пигу в такой форме, которая служила его целям. Пигу совершенно точно не поддерживал проведения дефляционной политики в попытках обеспечить рост уровня рабочей занятости за счет падения цен и зарплат. Стоит также упомянуть, что у Пигу мы находим формулировки, которые предвосхищают определенные макроэкономические идеи, хотя они и нечетко выражены. Пример такого предвосхищения — понятие мультипликатора, предложенное Ричардом Каном (1905–1989), а затем принятое Кейнсом (см. главу 10).

## Капитализм или социализм?

Этот вопрос был поставлен в начале XX века в ходе дебатов, получивших название «Великий спор о системах». Спор возник в результате двух исторических тенденций. Во-первых, в капиталистических странах происходила концентрация капитала и формирование крупных трестов и монополий, и они вытесняли конкурентный капитализм, основанный главным образом на семейных фирмах. По мере того как росла экономическая и политическая власть крупных фирм, становилось все очевиднее, что излюбленный инструмент маржиналистской экономической теории — модель совершенной конкуренции, в которой ни у кого из агентов нет рыночной власти — не подходит под новую ситуацию. Во-вторых, в результате революции в России в 1917 году, появления СССР и роста власти социалистических партий в Европе и за ее пределами в мире постепенно начала формироваться понятная альтернатива капитализму. По мнению сторонников социализма, новая общественно-экономическая система была избавлена от недостатков и несправедливости капитализма и служила путем в новый мир, где нет эксплуатации одними людьми других, нет экономических кризисов и империалистических войн. Без сомнения, профессиональным экономистам нужно было сформировать мнение по всем этим вопросам.

Здесь мы кратко обсудим спор об альтернативных экономических системах и их достоинствах и недостатках в том виде, в каком они понимались в то время. Глава 7 посвящается краткому описанию попыток разобраться с иными рыночными формами, кроме совершенной конкуренции.

Интересно отметить, что на социалистическую угрозу некоторые экономисты отреагировали укреплением защиты и исследований капиталистической системы, но продолжали при этом исходить исключительно из статической эффективности экономики совершенной конкуренции. Насколько глубоко экономисты начала XX века погрязли в этом образе мыслей, заметно также по тому, что даже ряд сторонников социалистической альтернативы считали случай совершенной конкуренции идеальным. Они отличались от своих современников, защищавших капитализм, только тем, что, во-первых, настаивали, что капитализм основательно отличается от идеала, и во-вторых, что социализм в их понимании ведет обратно к идеалу путем продуманного выбора общественных институтов и политики. Особо не преувеличивая, можно сказать, что при таком угле зрения социализм повторяет свойства конкурентного капитализма, но без частной собственности на средства производства.

Однако некоторые авторы настаивали, что и защита капитализма, и пропаганда социализма несостоятельны, поскольку имеют общую слабость: они исходят из крайне ошибочного понимания капитализма. Как писал в своей книге «Теория экономического развития» (1912) Йозеф Шумпетер, статическая эффективность совершенной конкуренции, вокруг которой вращались аргументы обеих сторон спора, особо не помогала понять работу капиталистической системы (и светлой, и темной сторон). Самые выдающиеся черты капитализма, настаивал Шумпетер, это присущий ему динамизм и подвижность, а также способность продвигать систему вперед, к росту уровня производства и все большему разнообразию благ. В этом вопросе Шумпетер,

который не был марксистом, признавал, что многое почерпнул из позиции Маркса (как станет яснее из главы 8).

## Рыночный социализм

Давайте теперь коротко поговорим о споре о социализме, который также известен как «спор об экономическом расчете при социализме». В принципе эффективная по Парето аллокация дефицитных ресурсов воображима также и при социализме. Парето, однако, сомневался, что она возможна без рынков — как, например, узнать о нехватке блага, если о ней не сигнализируют растущие цены? Если цены не выполняют сигнальную функцию, утверждал Парето, экономика центрального планирования действует наугад, вслепую. Это относится также к формированию зарплат, рент, процента и так далее. Если доход не привязан к эффективности труда, заключал Парето, возникает проблема с мотивацией: зачем работник будет стараться и прикладывать усилия, если эти усилия не вознаграждаются? В работе, впервые изданной на итальянском языке в 1908 году, в переводе — «Министр производства в коллективистском государстве», итальянский экономист Энрико Бароне (1859–1924) подхватил рассуждения Парето и выдвинул теорию, согласно которой социалистическая экономика может быть эффективной, если сделает условия статической эффективности ведущим принципом своего гипотетического «Министерства производства». В математической модели социалистической экономики цены должны отражать относительную редкость благ и ресурсов для достижения «максимального коллективного благо-

состояния». Бароне откровенно писал, что определить и затем реализовать подобное состояние очень тяжело не в последнюю очередь потому, что нужно собрать и обработать громадное количество данных. Однако за несколько десятилетий после издания его труда экономисты так сильно продвинулись в этом направлении, что стало казаться, что эти проблемы решаемы.

Людвиг фон Мизес в работе «Экономический расчет в социалистическом государстве», изданной в 1920 году, а затем переведенной на английский в 1935 году, возражал против подобных взглядов. Он писал, что экономическая эффективность неотъемлемо связана со свободой индивида — без рыночных цен невозможно рациональное планирование. Проблема куда глубже, чем недостаток данных или отсутствие мощных вычислительных машин. Мизес зашел настолько далеко, что даже утверждал, будто вся человеческая рациональность возникает из экономической жизни, и для развития ей требуется посредничество рынков.

Польский экономист Оскар Ланге (1904–1965), преподававший в США, ответил Мизесу в работе под названием «Об экономической теории социализма», изданной в двух частях, в 1936 и 1937 году. По мнению Ланге, конкурентный капитализм и социализм больше не являлись альтернативными системами, поскольку конкурентный капитализм давно прекратил свое существование. Черты эффективности капитализма можно восстановить, писал Ланге, только при помощи децентрализованного, или «рыночного», социализма. В этой системе орган власти, занимающийся планированием, фиксирует цены. Если по заданной цене на рынке возникает излишек предложения, то цена снижается; если излишек спроса,

она увеличивается. Методом проб и ошибок, который возвращает нас к Вальрасову *tâtonnement*, цены шаг за шагом продвигаются в направлении установления рыночного равновесия. Рыночный социализм, таким образом, позиционировался как успешный способ реализовать эффективность в потреблении и производстве.

Американский экономист Абба П. Лернер (1905–1982) продолжил эту дискуссию, уделяя особое внимание Парето-оптимальности рыночного социализма. В то время подобный ход рассуждений встречал всеобщее понимание — не в последнюю очередь благодаря успехам советской военной экономики и заметному экономическому развитию СССР после войны. Но «австрийские» экономисты, чьи рассуждения обычно вращаются вокруг роли неполной информации и неполных знаний, а также неопределенности в экономическом процессе, оставались при своем мнении.

## Рыночный процесс как процедура открытия

Позицию Мизеса поддержал другой австрийский экономист, Фридрих Август фон Хайек, в нескольких своих трудах, в том числе в «Дороге к рабству» (1944) и эссе, посвященных роли знаний в обществе. Хайек подчеркивал два критически важных аспекта рыночного процесса: во-первых, ту мотивацию для микроэкономической деятельности, которую создает рынок, а во-вторых, ту информацию, которую генерируют рынки. Цены, будучи результатом спонтанных действий индивидов, являются носителями информации. Фрагментированные, разрозненные знания,

которые доступны лишь отдельным лицам, группируются в цены и тем самым становятся достоянием общественности. Никакое бюро центрального планирования, никакой бюрократический процесс, настаивал Хайек, не может собрать, обработать и передать дальше информацию хотя бы приблизительно так же эффективно, как это делает рынок. Рынок, таким образом, сопряжен с «процедурой открытия». Хайек также вторил Мизесу, соглашаясь, что экономическая и политическая свобода связаны теснейшим образом.

### Третий путь?

До начала спора о системах и параллельно ему шла активная дискуссия, особенно в немецкоговорящих странах, о новом экономическом и социальном порядке — о «третьем пути» помимо капитализма и социализма. Эту дискуссию спровоцировало поражение Центральноевропейских держав в Первой мировой войне (1914–1918) и те беспорядки, которые повлекла за собой война (и сопутствующие экономические и социальные беды). Эмиль Ледерер (1882–1939), член немецкой комиссии по социализации, вместе с Гильфердингом, Шумпетером и другими выступал за национализацию «ключевых отраслей» (угольной, железной, стальной) и создание государственного плана ради стабилизации экономики и уравнивания несправедливого распределения доходов. Отто Нейрат (1882–1945) утверждал, что центральному планированию не нужны цены, оно может обойтись расчетами, подобными тем, что используются в военной экономике. Карл Ландауэр (1891–1983) выступал за постепенную трансформацию экономи-

ки в социалистические формы организации и ожидал в результате их стремительного роста экономической рациональности и эффективности. Религиозный социалист Эдуард Хайманн (1889–1967) считал, что общество выше индивида, поэтому политика повышения общественного благосостояния способна трансформировать систему. За десять лет до Ланге он выступал в защиту понятия рыночного социализма.

Некоторые из этих идей проникли в платформы немецких политических партий, особенно Социал-демократической партии и Христианского демократического союза, однако они утратили свое влияние с приходом к власти Национально-социалистической немецкой рабочей партии под руководством Гитлера в 1933 году. Во время нацистского периода (1933–1945), когда Германия и союзники завоевали обширные части континентальной Европы, сотни знаменитых, преимущественно немецкоговорящих экономистов и прочих ученых были вынуждены эмигрировать по расовым или политическим причинам, а тот, кто не успевал уехать, рисковал попасть в концентрационный лагерь. В результате этого произошла громадная утечка мозгов из Германии, Австрии и оккупированных нацистами стран — а значит, соответствующий приток мозгов в страны, согласные принять ученых-эмигрантов, особенно в США и Великобританию, но также, например, в Турцию. Фонд Рокфеллера помог многим ученым, уволенным из университетов, найти работу за рубежом. Он также спонсировал Новую школу общественных исследований в Нью-Йорке, которая в 1993 году открыла магистратуру под названием «Университет в ссылке» под руководством президента Алвина Джонсона (1874–1971). Эта организация послужила убежищем для ученых, бежавших от нацизма.



Только после Второй мировой войны интеллектуальная жизнь и общественные науки в Германии, Австрии и других европейских странах вернулись к жизни, но вред, нанесенный им Гитлером и его приспешниками, оставил несмываемый след на экономической профессии и полностью изменил расстановку сил в экономической науке и смежных дисциплинах: некоторые американские университеты стремительно взлетели на вершину пирамиды.

Поиск альтернатив капитализму или способов скорректировать и усмирить его не закончился — см., например, работы американских экономистов Джона И. Ромера (род. 1945) и Джозефа Стиглица. Недавний кризис финансовых рынков и банковского сектора, вместе с мощным влиянием, который этот кризис оказал на реальную экономику, поставил перед нами новые вопросы об условиях, необходимых для существования более стабильного и справедливого мира.

## Несовершенная конкуренция

**И**ДЕЯ ТОГО, что рыночная экономика, если в нее не вмешиваться, в условиях совершенной конкуренции принесет наилучшие результаты для общества, глубоко укоренилась среди экономистов и до сих пор крайне популярна в экономической теории мейнстрима. В этих кругах предупреждение Смита насчет «извращенного духа монополии», который никогда не дремлет, оказалось забытым, несмотря на то что в реальном мире происходят события, которые сложно игнорировать. Другие экономисты заняли позицию, противоположную сторонникам подхода совершенной конкуренции, и критикуют своих «свободно-рыночных» коллег за наивную веру в эффективность рынка и пренебрежение теми весьма жесткими условиями, в которых эта мнимая оптимальность только и может существовать. И действительно, сегодня мы явственно видим, что капитал сконцентрировался, возникли олигополии и монополии, акционерные компании приобрели большой вес, и в них все больше разделены собственность (акционеры) и контроль (управляющие); кроме того, крупные конгломераты влияют на правительства и государства (Шумпетер назвал это явление «трестифицированным капитализмом»). Экономическая наука не могла бесконечно закрывать глаза на новую ре-

альность, так что мы видим разнообразные попытки разных школ осмыслить какие-то иные рыночные формы, кроме совершенной конкуренции. Далее следует краткое содержание некоторых из этих попыток.

## Старая институциональная теория

Давайте начнем с краткого обзора теории, сегодня известной под названием «старая институциональная экономика». Эта школа уходит корнями в эмпирическую и историческую ориентацию и отстаивает эволюционистский взгляд на экономические явления; налицо преемственность, связывающая институционалистов со старой немецкой исторической школой. «Новая институциональная теория», напротив, изучает социальные нормы, устройство организаций и так далее с точки зрения неоклассической модели рационального выбора, см. главу 12. Старая институциональная школа не строит моделей; ее сторонники ведут аргументацию, опираясь на социологию. Они отвергают фигуру *homo economicus* и два центральных понятия неоклассической теории: понятие рациональности в (узком) смысле оптимизации при заданных и известных ограничениях и понятие равновесия. По их мнению, Юмов образ человека как «клубка противоречий», одержимого страстями, инстинктами и привычками, ближе к реальности, чем образ размеренно функционирующего расчетливого робота, который обо всем осведомлен, предвидит все возможные обстоятельства в мире и всегда действует оптимально. Идея того, что человек полностью понимает мир, совершенно чужда институциональным экономистам, которые

считают институты способом справляться с неопределенностью и неполной информацией.

Пожалуй, самым важным представителем этой школы был Торстейн Веблен (1857–1929). В своей «Теории праздного класса» (1899) он назвал общественное признание и престиж главными мотивами человеческой деятельности. Богатство и высокий доход — лишь средства для достижения цели, показного потребления — публичной демонстрации богатства ради произведения впечатления на других, схожей с «парадом богатств» у Адама Смита. Как и Смит, Веблен утверждал, что спрос на статусные блага растет вместе с их ценой: чем они дороже, тем лучше. Это так называемый «эффект Веблена». Но когда рынки явно обслуживают тщеславие индивидов, то как оценивать эффективность? В своей «Теории делового предприятия» (1904) Веблен распространил свое видение ситуации на мир бизнеса. Управляющие и банкиры, писал он, в основном следуют собственным интересам, а не интересам владельцев и клиентов, и часто удивительно плохо понимают в бизнесе. Они очень часто стремятся как раз к тому, чтобы ограничить конкуренцию и достичь монопольной ренты.

Джон Морис Кларк (1884–1963) развил теорию Веблена, оспорив власть потребителя, которую неоклассические экономисты считали неизменной. Вот что писал Кларк в статье в *Journal of Political Economy* в 1918 году: «Экономическая потребность в определенных объектах производится из простого и элементарного сырья [примитивных инстинктов] точно так же, как резиновые подошвы, теннисные мячи, перьевые ручки и автомобильные покрышки производятся из одного и того же сырого каучука. Шестеренки промышленности выдают оба вида продуктов.

Внутри предприятия один отдел обеспечивает желая, а остальные отделы их удовлетворяют». И даже такой экономист, как Фрэнк Х. Найт (1885–1972), которого принято считать ведущим представителем мейнстрима, в своем эссе 1934 года «Общественная наука и политические тенденции» жаловался на «стойкое влияние продавцов на покупателей и общую чрезмерную тенденцию производить потребности в благах, а не блага для удовлетворения потребностей». Но если на спрос систематически влияют поставщики, то спрос и предложение больше не являются независимыми друг от друга, и объяснительная ценность теории (в том числе теории общего благосостояния), построенной на аксиоме об автономности агентов, начинает вызывать сомнения.

Институциональная теория породила некоторое количество концепций в разных областях. Например, Джон Р. Коммонс (1862–1945) в своей книге «Правовые основания капитализма» (1924) исследовал взаимоотношения между экономикой и правовой системой, уделяя особое внимание важности прав собственности, развитию общего права, поведению судов и законодательных органов, а также эволюции форм организации экономической деятельности. Он был убежден, что движущие силы социально-экономического развития — это конфликт интересов внутри экономики и общества, особенно конфликт между трудом и капиталом, и разные правовые подходы к разрешению этих конфликтов. Коммонс считал, что правительство играет важную роль медиатора между разными группами, и раздумывал, например, о средствах создания и реализации «права на трудоустройство». В книге «Институциональная экономика: ее место в политической экономии» (1934) Коммонс в двух томах изложил за-

дачи, методы и результаты изысканий институционалистов и сравнил их с альтернативными подходами. Против методологического индивидуализма он возражал: «Изолированных индивидов в природном состоянии не существует, есть только участники сделок... граждане института, который жил до них и будет жить после них». Он также писал, что сознание акторов «институционализировано». Коммонс считается одним из основателей экономики права.

Американские экономисты Адольф А. Берли (1895–1971) и Гардинер Минз (1896–1988) в 1932 году издали труд «Современная корпорация и частная собственность», в котором проанализировали подъем большого бизнеса в США, особенно с правовой точки зрения. Они продемонстрировали, что американское корпоративное право несет часть ответственности за разделение собственности и контроля и вытекающую из него проблему агента-принципала. Их книга считается одной из основополагающих работ по корпоративному управлению и институциональной экономике.

Уэсли Клэр Митчелл (1874–1948), ученик Веблена, занимался исследованием экономических циклов, считавшимися в то время одной из основных проблем, которые необходимо понять и контролировать путем благоразумного использования инструментов экономической политики; см. его работу «Экономические циклы и их причины» (1913). Митчелл был убежден, что объяснять экономические циклы нужно исходя не из *ad hoc* и сомнительных психологических аксиом, а из эмпирических фактов и повторяющихся паттернов экономического процветания, кризиса, депрессии и возрождения. Прежде всего необходимо наблюдать, анализировать и систематизировать рассматриваемые явления. По мнению Мит-

челла, экономические циклы внутренне присущи капитализму и отражают его внутренний динамизм. Аналогичные взгляды высказывал Артур Шпитгоф (1873–1957) в Германии, с которым Митчелл тесно общался, и Шумпетер в своей «Теории экономического развития» (см. главу 8). Митчелл был одним из основателей и долгосрочных директоров по науке Национального бюро экономических исследований, основанного в 1920 году и послужившего моделью для многих других экономико-исследовательских институтов.

Теперь давайте перейдем к тем сдвигам в экономической теории, которые связаны с несовершенной и монополистической формами конкуренции.

## Монополистическая конкуренция

В своей статье «Законы отдачи в условиях конкуренции» (1926) Сраффа привлек внимание к тому, что распространенная предпосылка о совершенной конкуренции эмпирически несостоятельна. Он настаивал, что фирмы отличаются друг от друга разными показателями, в том числе качеством продуктов, упаковкой, обслуживанием и местоположением, и более того, фирмы стремятся выделиться из толпы конкурентов, пользуясь этими показателями. Таким образом они пытаются обеспечить себе в какой-то степени монопольное положение. В результате фирма не теряет всех клиентов, как только немного повышает цену на продукцию, и не загоняет в угол весь рынок, если немного сбавляет цену, как утверждает теория совершенной конкуренции. В определенных рамках фирма может задавать цену на продукт, не теряя положения на рынке. Модель совершен-

ной конкуренции предполагает, что у фирм нет никакой экономической власти, поэтому они вынуждены принимать цену продуктов на рынке такой, какая она есть (то есть они являются «ценополучателями»). В моделях монополистической конкуренции считается, что фирмы обладают большей или меньшей способностью манипулировать ценами, то есть являются «ценоустановителями» (*price makers*). Если при совершенной конкуренции все фирмы являются ценополучателями, то вопрос о том, как определяется цена на рынке, остается без ответа.

Статья Сраффы 1926 года была первым вестником развития теории монополистической конкуренции. Харолд Хотеллинг (1895–1973) в своей работе «Стабильность в конкуренции» (1929) обратился к одному из показателей, которым пользуются фирмы для получения преимущества перед конкурентами: географическому положению. Если серьезно отнестись к пространственному аспекту экономической деятельности, он мгновенно подкрепляет тезис о монополистических элементах в конкуренции, поскольку фирмы вынуждены занимать разные географические позиции (версию этого подхода мы еще встретим в главе 12, обсуждая Дэвида Старретта и его критику конкурентного механизма теории общего равновесия). Хотеллинг подчеркивал, что географическая близость к потребителям дает фирмам предпочтительное конкурентное преимущество. Однако он также утверждал, что в определенных условиях для фирм рациональным будет дифференцировать свою продукцию как можно меньше. Случай, который он имел в виду, описывает два конкурирующих магазина на одном отрезке главной улицы города, где потребители равномерно распределены по всей улице. Если оба магазина могут выбрать местоположение, они



расположатся бок о бок, посередине заданного отрезка улицы. Результат минимальной дифференциации продукции известен как «закон Хотеллинга». Однако если изменить предпосылки, мы быстро придем к случаям, в которых фирмы имеют сильную мотивацию дифференцировать свою продукцию и располагаться ближе или дальше друг от друга, чтобы снизить конкурентное давление, которому они подвергаются.

В своей «Теории монополистической конкуренции» (1933) американский экономист Эдуард Чемберлин (1899–1967) развил эту аргументацию и пришел к выводу, что фирмы на рынке создают не полностью идентичные продукты, а лишь близко замещающие друг друга. Поэтому все фирмы являются до какой-то степени монополистами. До какой степени — зависит от того, насколько сильно спрос на их продукт реагирует на изменения цены, то есть насколько плоской или крутой выглядит кривая спроса конкретной фирмы. Фирмы следуют монополистическому правилу максимизации прибыли (предельный доход равен предельным издержкам). При помощи дифференциации продукции они пытаются увеличить свою рыночную силу.

В том же году британская экономистка Джоан Робинсон опубликовала книгу «Экономическая теория несовершенной конкуренции». Она изучала, в частности, случай ценовой дискриминации. Монополист, который может продавать свой продукт на нескольких отдельных рынках, будет устанавливать на разных рынках разные цены, и каждая из этих цен будет следовать монополистическому правилу максимизации прибыли на соответствующем рынке. Чем менее эластично спрос реагирует на изменения цен на конкретном рынке, тем выше будет цена, которую на этом рынке установит фирма.

## Олигополистическая конкуренция

По мере развития этих теорий монополии экономисты все больше внимания начали уделять случаю олигополии: небольшому количеству поставщиков на заданном рынке. Особый интерес здесь вызывает стратегическое поведение. Когда фирма меняет цену своего продукта, ей приходится принимать во внимание, что ее конкуренты отреагируют на это изменение, что, в свою очередь, может привести к изменению поведения первой фирмы и так далее. Ведет ли этот процесс к стабильной комбинации либо равновесию или же может опуститься до уровня разрушительной борьбы?

Экономисты не в первый раз задумались над этим вопросом. Французский экономист Жозеф-Луи-Франсуа Бертран (1822–1900) в обзоре книги Антуана-Огюстена Курно «Исследование математических принципов теории богатства» (1838) раскритиковал подход Курно к случаю дуополии (двух поставщиков). Курно в своей аргументации опирался на предположку о том, что две фирмы действуют стратегически: каждая пытается предвосхитить реакцию конкурента на свои решения. Учитывая ожидания фирм, они одновременно и независимо друг от друга решают, какие количества благ выводить на рынок. Их решения об объеме производства влияют на цену, которую они получают на рынке. Если их ожидания оказываются верными, поведение, направленное на максимизацию прибыли, приводит к образованию цены, которая превышает предельные издержки, а значит, превышает цену в условиях совершенной конкуренции. Бертран возражал, что если фирмы принимают решение не о количестве товаров, а об их ценах,

а покупатели принимают решение о количестве благ, которые они готовы купить по этой цене, то результат будет совсем другим: если продукты однородны, то покупатели будут покупать только у фирмы с самыми низкими ценами, вынуждая остальные фирмы снизить свои цены. В конечном итоге фирмы снизят цену настолько, что она станет равна предельным издержкам, что, конечно, и является решением в условиях совершенной конкуренции. В этом случае фирмы не получают прибыли (не считая нормальной нормы отдачи на вложенный капитал), что несколько парадоксально, учитывая, что они обладают рыночной силой. Фирмы могли бы, конечно же, *вступить в сговор* и вести себя так, как ведет себя монополия, назначая цену, при которой предельная выручка равна предельным издержкам, и деля рынок между собой. У них есть сильная мотивация поступать именно так.

В своей книге «Форма рынка и равновесие» (1934) немецкий экономист Генрих фон Штакельберг (1905–1946) применил к двум дуополистам разный подход: один из них «ведущий», а второй «ведомый». Ведомый максимизирует свою прибыль для заданного предложения ведущего. Ведущий же максимизирует свою прибыль при данной поправке, которую ведомый вносит в свое предложение. Объем производства и прибыль ведущего — в состоянии равновесия — больше, чем у его конкурента. Однако если обе фирмы претендуют на роль ведущего, то равновесие не наступит. Вместо него есть риск возникновения разрушительного соперничества между фирмами, в котором в ход идут и законные, и незаконные методы. Штакельберг считал этот случай наиболее вероятным и пришел к выводу, что теория равновесия здесь почти бесполезна. В свете на-

блюдаемой им олигополизации он начал сомневаться, что рыночная экономика способна гладко функционировать и оптимальным образом использовать ресурсы. Это, кстати говоря, была одна из причин, по которым Штакельберг некоторое время склонялся в пользу нацистов, которые отстаивали государственный контроль за картелями и корпоративистское государство.

## Дальнейшее развитие теории

После выхода этих ранних трудов по несовершенной и монополистической конкуренции появилась обширная литература на тему различных форм рынка, породив новую область экономической теории: экономическую теорию отраслевых рынков. Неотъемлемой частью этой области является теория фирмы, границ фирмы и ее отношений с рынком. Теория отраслевых рынков задается следующими вопросами: почему существуют фирмы (то есть нерыночные институты, для которых характерна иерархия), в то время как на рынках агенты формально равны? Почему все экономические транзакции не осуществляются напрямую посредством рынков? В «Природе фирмы», изданной в 1937 году, Роналд Коуз (1910–2013) утверждал, что фирмы существуют, потому что позволяют индивидам экономить на транзакционных издержках, таких как издержки ведения переговоров, написания юридически грамотных договоров и так далее. Он также указывал на то, что из-за неопределенности, которая окружает экономическую деятельность, трудовые договоры непременно остаются неполными. В разумных пределах начальник может ожидать, что подчиненные будут выпол-

нять его приказы, даже если поручаемые им задания не были подробно расписаны в трудовом договоре.

Неоклассическое объяснение Коуза не обошлось без возражений. Возникла обширная менеджеристская и поведенческая литература. Часть этих трудов выросла из наблюдения Герберта Саймона, заявившего, что в сложных и неопределенных ситуациях агенты могут проявлять только «ограниченную рациональность»: они не оптимизируют, а лишь ищут удовлетворительный вариант, то есть ставят себе достижимые цели и довольствуются их достижением. В нескольких работах опровергается идея фирмы как монолитной структуры. В литературе по теме принципала-агента утверждается, что управляющие (агенты), как правило, стремятся преследовать собственные интересы в ущерб принципалу (акционеру) и способны в определенных рамках вести себя подобным образом, потому что принципал не может напрямую следить за их действиями, либо же такое наблюдение требует неприемлемо высоких издержек.

Американский математик Джон Форбс Нэш (1928–2015) разработал теорию некооперативных игр, чтобы описать стратегическое взаимодействие нескольких агентов или фирм. «Равновесие Нэша» — это такое решение в некооперативной игре, при котором каждый агент предположительно знает стратегии равновесия всех остальных акторов и не может улучшить свою ситуацию, меняя собственную стратегию. Результат игры нельзя предсказать, глядя только на одного агента изолированно, потому что агент может принимать решения, исходя из тех решений, которые принимают все остальные. Теория некооперативных игр и концепция равновесия по Нэшу применяются к широкому кругу ситуаций, для которых характерна ситуация конфликта, таких как олигопо-

листическая конкуренция, гонка вооружений и война (см. также главу 12).

Помимо теоретической стороны теории отраслевых рынков существует прикладная, описательная сторона, посвященная реальной организации компаний и отраслей и их развитию с течением времени. См., например, такие работы, как «Организация отрасли» (1959) Джо Бейна (1912–1991), «Управленческая революция в американском бизнесе» (1962) Альфреда Чендлера (1918–2007) и «Структура отраслевых рынков» (1970) Фредерика Шерера (род. 1932). В этой литературе важными темами являются преимущества массового производства и в целом экономия на масштабе и разнообразии. В случае экономии на масштабе эффективность фирмы возрастает с количеством производимого продукта (благодаря растущей отдаче, которая является внутренней для фирмы), а в случае экономии на разнообразии эффективность возрастает с разнообразием ассортимента производимых товаров. Это происходит благодаря неделимости некоторых факторов производства, процессам обучения и повторному применению патентованных и специфических для данной фирмы и недоступных конкурентам технологий, знаний и умений. Таким образом, диверсификация производства может улучшить показатели фирмы.

Наконец, теория отраслевых рынков занимается проблемами регулирования экономической деятельности, антитрестовым законодательством, патентным правом, а также всеми аспектами промышленной политики, в том числе в области исследований и разработок.

## Шумпетер и принцип созидательного разрушения

«**И**ННОВАЦИИ — это выдающийся факт в экономической истории капиталистического общества», — написал Шумпетер в своей «Теории экономического развития» (1912). «Инновации» он определял как осуществление «новых комбинаций» в экономике и обществе — создание новых продуктов, улучшение качества продуктов и методов производства, завоевание новых рынков сбыта, реорганизация фирм и целых отраслей. Как и Смит, и Маркс, Шумпетер стремился понять капитализм как «культурное явление», охватывающее все сферы жизни: экономическую, общественную, политическую, правовую, религиозную и художественную — и его «закон движения» (этот термин Шумпетер позаимствовал у Маркса. Стоит вскользь упомянуть, что Шумпетер был, пожалуй, самым начитанным экономистом в истории, что он с успехом продемонстрировал в своем огромном труде «История экономического анализа» (1954), опубликованном после его смерти. Эта книга — сокровищница знаний для всех, кого интересует история экономической науки с самого начала вплоть до середины XX века.

Так как же капитализм, спросил Шумпетер, самостоятельно создает ту энергию, которая без устали им движет? Какова его внутренняя логика и почему

он вынужден со временем подвергаться трансформации? Каковы причины его постоянного движения? Эти темы Шумпетер затронул вначале в своей «Теории», а потом в монументальном произведении «Экономические циклы: теоретический, исторический и статистический анализ капиталистического процесса», изданном в 1939 году. В этих трудах он определил основной источник присущей капитализму динамичности в экономической сфере, из которой перемены проникают во все остальные сферы, отражаются от них и возвращаются к источнику. Главное, что нужно было осознать, — это взаимозависимость всех сфер, их совместная эволюция. Поэтому Шумпетер дополнил свой экономический анализ анализом одной из современных политических систем в виде теории демократии и долгосрочной эволюции капитализма в поздней, очень успешной книге «Капитализм, социализм и демократия» (1942). Он обвинил всех предыдущих экономистов, кроме Маркса, в том, что они проигнорировали самую важную черту капитализма: его динамичность. Статические модели традиционной экономической науки, вращающиеся вокруг понятия равновесия, неспособны были описать эту характеристику: «Развитие и равновесие исключают друг друга».

## Созидательное разрушение

В классической экономической науке и у Маркса источник динамизма был системным: «принудительный закон конкуренции», выражаясь словами Маркса, вынуждает систему развиваться. Экономическая конкуренция означает соперничество, и в этих условиях только те, кто вводит инновации, или хотя бы те,



кто имитирует их, успешно выживают на рынке. Новые, экономически полезные знания — проявляющиеся в новых благах, новых методах производства, новой организации бизнеса — часто являются врагами старых знаний, то есть знания не всегда дополняют друг друга и накапливаются. Это процесс «созидательного разрушения» — таков знаменитый термин Шумпетера для описания двуликой природы развития. Технический прогресс беспрестанно революционизирует всю экономическую систему, принося с собой новые блага, фирмы и профессии и отправляя старые на свалку. Этот процесс навязывает обществу глубокие изменения, и в нем есть как победители, так и проигравшие. Гармоничное развитие не входит в его задачи.

Для Шумпетера глубинным источником этой динамичности является деятельность предпринимателя. Хотя Шумпетер высоко ценил достижения Вальраса и его последователей, он был не согласен с тем, что они признавали только «статичные», «гедонистические» и «рационалистические» типы агентов, подчиняющиеся силе обстоятельств. В такой картине мира агенты заняты только наилучшей адаптацией к обстоятельствам: они оптимизируют, насколько им позволяют условия. По мнению Шумпетера, это «скучные люди равновесия. Совершенно иным типом агента, не попавшим на радар традиционной экономической науки, является «динамичный» и «энергичный» агент — предприниматель — и его «творческая реакция» (*creative response*). Предприниматель не принимает обстоятельств и подчиняет их своей воле, не сгибается под заданными условиями, а стремится преодолеть их, уничтожить встреченные препятствия и добавить экономической деятельности новые измерения. Не каждый способен на это. Люди, обладающие необходимым воображением, силой воли

и склонностью к рынку являются «элитой», командирами в экономическом мире. Шумпетер восхищался этими людьми, поскольку, по его мнению, они являются дрожжами в тесте общества и двигают вперед всю систему. Но он также видел и темную сторону этих персонажей. Такие люди создают, писал он, поскольку не могут этого не делать. Они стремятся достичь положения, дающего им общественную власть, и наслаждаются победой над другими. Шумпетер даже указывал, что для того чтобы объяснить некоторое поведение предпринимателей, требуются «полупатологические измышления». Они трудоголики и часто не интересуются жизненными удовольствиями. И однако предприниматели являются ключевыми игроками в пьесе созидательного разрушения, и чтобы понять капитализм, необходимо понять их роль в этой пьесе.

## Изобретения, инновации, имитация

Шумпетер различал изобретения, инновации и имитацию. Изобретения, подчеркивал он, экономически нерелевантны, пока не пройдут проверку рынком, не наберут экономический вес и не превратятся тем самым в инновации. Кроме того, не все новые знания представляют экономическую ценность. Предприниматель, как правило, сам не является изобретателем, а только человеком, наделенным талантом выбрать из потока изобретений те, что можно прибыльно использовать на рынке. Изобретатели, как правило, этим талантом не обладают, поскольку заняты техническими аспектами в ущерб экономическим.

Инновации могут приносить ненормально высокую прибыль, хотя и не всегда. Если это происходит, то высокая прибыль непостоянна: «Она одновремен-

но порождение и жертва развития». Мы видим это на примере типичного процесса распространения нового экономического знания. Когда изобретение становится инновацией, разворачивается «первый акт драмы»: оно внедряется в экономическую систему. Успешный предприниматель — это источник перемен, он рассеивает заклятье статичности, открывает новое экономическое пространство и прокладывает путь последователям. Первопроходец может сначала позвать успех в виде высокой «монопольной прибыли». Высокая прибыльность позволяет фирме-первопроходцу расти быстрее своих конкурентов. Благодаря разной скорости роста фирм, новые знания в форме новых благ, новых методов производства и так далее приобретают бóльшую значимость, чем старые.

Но процесс распространения существенно ускоряется только во «втором акте драмы», который делится на две фазы. В первой фазе фирмы, следящие за высокими прибылями первоходца, пытаются имитировать новатора и копировать его новый продукт. Это ведет к росту объема производства новаторского товара и усилению конкуренции между производящими его фирмами. Если инновация — это новый метод производства, позволяющий снизить производственные издержки на единицу продукции, то рано или поздно цена продукта будет сбита до соответствия производственным издержкам. Это запускает вторую фазу, поскольку теперь все статичные фирмы оказались в плохом положении. Производя товар как раньше, при относительно низкой прибыли они несут убытки. Опасаясь «полного уничтожения», они вынуждены модернизировать свои производственные технологии. Все больше фирм пытается избежать вымирания, прибегая к имитации. Выжи-

вут не все из них. Драма закончится криками тех, по кому проедутся «колеса новой эры».

С распространением инновации конкуренты постепенно догонят первопроходца и нарушат его положение монополиста. В результате этого «предпринимательская прибыль и сама предпринимательская функция исчезают в водовороте наступающей конкуренции». Система движется в направлении нового «кругооборота», стационарного состояния экономики, в котором восстанавливается действие «закона издержек», и цены товаров вновь становятся равны издержкам их производства. Из-за роста производительности, возникающего вследствие инноваций, доходы широких слоев населения теперь выше, чем в прежнем состоянии экономики. Такова Шумпетерова версия доктрины о непреднамеренных последствиях эгоистического поведения, которую мы встречали у Адама Смита. Эгоистичное поведение и потребность в достижениях всего нескольких агентов приводит — так сказать, у них за спиной — к росту богатства многих.

Этот «эволюционный» процесс не знает конца, подчеркивал Шумпетер, враг нового уже наготове, ждет своего времени, чтобы превзойти последнее новшество.

## Длинные волны экономического развития

По мнению Шумпетера, этот процесс цикличен и прерывист. В «Экономических циклах» мы читаем: «Цикл — не миндалины, которые надо вырезать, чтобы у ребенка не болело горло; это биение человеческого сердца, которое отражает все существенные

процессы в организме, сущность организма». Идея о том, что возможен капитализм без циклов — недавно она была высказана современными экономистами от Роберта Лукаса (род. 1937) до Бена Бернанке (род. 1953) — наверняка была бы встречена Шумпетером с недоверием и изумлением. В любом случае реальные события последних лет пролили на эту навивную идею весьма жесткий свет: достаточно вспомнить разговоры о «Великом успокоении», которое обозначало предполагаемую кончину экономического цикла и за которым последовала «Великая рецессия» последних лет.

Шумпетер соглашался с Артуром Шпитгофом, своим старшим другом и коллегой, по мнению которого, каждая фаза экономического цикла содержит собственную сильную мотивацию: в период подъема это «пряник прибыли», а в период спада — «кнут бедствий». В принципе Шумпетер был убежден, что подъема не бывает без инноваций, а спада — без истощения потенциала этих инноваций. Шумпетер считал изначально ошибочным любое монетарное объяснение кризисов и экономических циклов, которое обвиняет во всем банки и их политику легких денег — как, например, объяснение в книге Хайека «Цены и производство» (1931) — и не учитывает инноваций и созидательного разрушения.

Вначале Шумпетер, основываясь на трудах исследователя экономических циклов Клемана Жугляра (1819–1905), считал, что циклы длятся девять-десять лет. Однако впоследствии он добавил концепцию «длинной волны», охватывающей примерно 50 лет. Экономические циклы появились во время промышленной революции, примерно в 1820-е годы, когда сектор обрабатывающей промышленности набрал достаточный вес относительно сельского хозяй-

ства и был организован на капиталистической основе. До этого были известны только сельскохозяйственные циклы хороших и плохих урожаев — вспомним семь тучных и семь тощих лет в Библии. Вводя понятие длинных волн, Шумпетер следовал теории русского статистика Николая Кондратьева (1892–1938) и Шпитгофа, которые выделили в статистических данных о ценах, зарплатах, ставках процента и других доступных им показателях долгосрочные тенденции к повышению, за которыми следовали тенденции к понижению экономической деятельности. Кондратьев в основном занимался номинальными величинами, Шумпетер же обратил внимание на длинные волны в реальных переменных: объем производства в целом и объем производства отдельных секторов экономики, занятость, размер капитала в экономике. За период вплоть до конца Первой мировой войны Шумпетер выделил три длинные волны. Каждая из них началась благодаря технологическому прорыву, повлиявшему на всю систему; впоследствии они стали называться «базовыми инновациями». Так называемая первая кондратьевская волна была запущена паровым двигателем (1787–1842), вторая — железной дорогой (1843–1897), а третья — электрификацией (от 1897 до примерно 1940 года). Четвертая кондратьевская волна впоследствии была связана с автомобилем, и пятая — с информационными и коммуникационными технологиями.

## Кредит и банки

В стационарной экономике — «кругообороте экономической жизни» у Шумпетера — в которой день за днем происходят одни и те же производственные

и потребительские процессы, деньги функционируют исключительно как средство обмена. Они, словно вуаль, окутывают реальную экономику, но не оказывают на нее никакого влияния. Но в динамичной, применяющей новшества экономике все иначе. Чтобы использовать новые комбинации, требуется вывести производственные ресурсы из старых комбинаций —используемых компаниями-старожилами — и передавать эти ресурсы новаторским фирмам. Но новаторы обычно не обладают материальными условиями и поэтому зависят от банковского кредита (Шумпетер, надо сказать, обсуждал и другие формы финансовых инвестиций, в том числе венчурный капитал, но основной упор был на банковские кредиты). В интересах банка, одалживающего средства фирме-новатору, сформировать обоснованное суждение о прибыльности предложенного проекта. Для этого требуется глубинная экспертиза и ориентация банка на долгосрочный результат, потому что нередко требуется много времени, чтобы новинка приобрела известность и начала продаваться.

Кредит — это рычаг вывода ресурсов из прежних комбинаций, которым может воспользоваться новатор. В экономике, где все производственные ресурсы задействованы полностью, увеличение общего спроса в денежном выражении приводит к росту цен на производственные ресурсы. Инфляция, к которой ведет кредитная экспансия, сравнима с налогом на статичные фирмы: она направляет необходимые ресурсы в руки предпринимателя. По мнению Шумпетера, только в этот момент «капитал», «прибыль» и «процент» появляются на сцене. Капитал состоит исключительно из покупательной силы, переданной новаторам. Сам по себе он не производителен, но является необходимым условием для возникно-

вения роста производительности. Ни произведенные средства производства, ни накопленные сбережения не являются капиталом вопреки тому, что утверждает традиционная теория. Капиталом, скорее, является кредит, выданный новым производителям. Поэтому Шумпетер пишет о теории капитала, основанной на покупательной силе. Чтобы запустить процесс развития, утверждает он, не нужны предварительные сбережения. Достаточно выдать новатору кредит. Только в результате внедрения новшеств от реализованной прибыли и прироста других видов дохода образуются сбережения.

Шумпетер называл денежный или кредитный рынок «штаб-квартирой капиталистической экономики». Процент взимается с прибыли и выплачивается за предоставление ликвидности. Капитал, прибыли и проценты существуют только в динамичной экономике, но не в кругообороте — с этим подходом Шумпетер бросил вызов практически всем существующим теориям: классической, марксистской, маржиналистской (неоклассической) и австрийской.

Шумпетер считал, что банковская система прежде всего обеспечивает необходимую ликвидность, чтобы осуществлять новшества, увеличивающие количество и качество благ, доступных в экономической системе. Кроме того, он отмечал, что банковская система склонна чрезмерно усердствовать и подпитывать спекулятивные пирамиды, которые обваливаются и тем самым углубляют и продлевают экономические кризисы, естественным путем возникающие после того, как новая комбинация впитается в экономическую систему. Как и Адам Смит, и многие другие экономисты до него, Шумпетер призывал к благоразумному регулированию и контролю банковского сектора.



## Наследие Шумпетера

Идеи Шумпетера попали на плодородную почву во многих областях общественных наук. Их взяла на вооружение экономика бизнеса, особенно авторы литературы по менеджменту и предпринимательству. Шумпетер также считается одним из отцов-основателей «эволюционной экономической теории»: в ней экономическое развитие понимается как процесс отбора, у которого есть творческая сторона, поощряющая разнообразие, и разрушительная сторона, уменьшающая его. Спорным вопросом является сложность процесса внедрения инноваций и лучший способ описания его основных черт. основополагающей работой в этой области является «Эволюционная теория экономических изменений» (1982) Ричарда Нельсона (род. 1930) и Сидни Уинтера (род. 1935); см. также «Эволюционная экономика и творческое разрушение» (1998) Стэнли Меткалфа (род. 1946). Другие значимые представители эволюционной экономической теории — Герман Ульрих Витт (род. 1946) и итальянский экономист Джованни Дози (род. 1953).

В ответвлении экономической теории, которое часто называют новой теорией роста, есть одно направление, которое формализует некоторые из идей Шумпетера в рамках преимущественно неоклассической парадигмы; см., в частности, книгу Филиппа Агиона (род. 1956) и Питера Хоуитта (род. 1946) «Эндогенная теория роста» (1998). Основная задача подобной литературы — объяснить технический прогресс как возникающий изнутри экономической системы.

Концепция базовых инноваций возникает также в работе Тимоти Бреснана (род. 1953) и Мануэля

Трахтенберга (род. 1950) под названием «Технологии общего назначения: движущая сила роста» (1995). Технологии общего назначения демонстрируют следующие три характерные черты. Во-первых, они всеобъемлющи, то есть влияют на обширные части экономической системы. Во-вторых, они обещают простор для дальнейших улучшений. В-третьих, для них характерно то, что отрасль, поставляющая технологию, и отрасли, использующие ее, связывают отношения взаимодополняемости.

В 1970-е годы ученик Шумпетера, кейнсианец Хайман Мински (1919–1996) разработал теорию «нестабильности финансовых рынков». По мнению Мински, в начале цикла инвесторы практикуют «хеджирование: из своих ранних заработков они могут выплачивать не только проценты, но и займы. По мере того как расцвет продолжается, готовность инвесторов рисковать растет, и они переходят к «спекулятивному финансированию», теперь они могут выплачивать только проценты, а старые кредиты, которым выходит срок выплаты, они заменяют новыми. Последняя стадия называется «финансирование по схеме Понци», она названа в честь мошеннической финансовой пирамиды. В ожидании (часто необоснованном) того, что они в конце концов все же прикарманят большую прибыль, инвесторы даже берут деньги в кредит, чтобы выплатить проценты по долгу. Риск скачкообразно возрастает, пока спекулятивный пузырь не лопнет.

Шумпетер оказал большое влияние на социологию и политологию. Его книга «Капитализм, социализм и демократия», в которой изложено его видение единства общественных наук, и сегодня является обязательным чтением для многих курсов по этим дисциплинам. Широко обсуждалось убеждение

Шумпетера в том, что из-за тенденции к монополизации и бюрократизации закон движения капитализма потребует его трансформации в некую форму социализма. Шумпетеров анализ (с использованием инструментов и аргументов из арсенала экономической науки) политического процесса при демократическом строе, где политические партии конкурируют за голоса электората, спровоцировал множество публикаций об альтернативных системах голосования и их последствиях.

Теперь давайте обратимся к человеку сравнимой с Шумпетером учености, чрезвычайно влиятельной фигуре первой половины XX века, с которым Шумпетер безуспешно соперничал за звание наиважнейшего экономиста своего времени. Этот ученый, разумеется, не кто иной, как Джон Мейнард Кейнс.

## Кейнс и принцип эффективного спроса

**П**ОЖАЛУЙ, самым влиятельным экономистом XX века был Джон Мейнард Кейнс, преподававший в английском Кембридже. Он прославился благодаря не только своим публикациям, но и своей деятельности консультанта по экономической политике и члена разнообразных делегаций британского правительства (особенно казначейства) на международных переговорах. Экономисты, согласно кредо Кейнса, должны способствовать улучшению жизни людей: «Если бы экономисты могли сделать так, чтобы в них видели скромных, почтенных людей, не хуже дантистов, — как это было бы здорово!» В свете мирового экономического кризиса, разразившегося в 1929 году, благоразумная экономическая политика сделалась необходимостью. Просвещенный либерал, желавший сохранить капиталистический порядок, основанный на рыночной экономике, Кейнс верил, что только государственное вмешательство способно защитить систему от самоуничтожения.

### Макротеория и макрополитика

Через все труды Кейнса проходит беспокойство о том, чтобы экономической политикой руководили разум и стремление к более производительному

и равноправному обществу. В 1919 году он издал книгу «Экономические последствия мира», основанную на его роли в мирных переговорах в Версале после Первой мировой войны и немедленно ставшую всемирным бестселлером. В этой книге Кейнс высказал свое негодование по поводу репараций, навязанных побежденной Германии, утверждая, что Германия не сумеет собрать достаточно ресурсов для «выплаты компенсации» и что попытки это сделать повредят экономической деятельности не только в Германии, но и во всей Европе. Таким образом, победившие страны сами себе роют яму. Его предсказание осуществилось. Германия не смогла выполнить предъявленные ей требования, экономическая деятельность в Германии пришла в упадок, а безработица возросла. Импорт сократился, что снизило продажи за рубежом, и самое ужасное — ухудшающиеся экономические условия создали благодатную среду для расцвета Гитлера и нацистов.

В своем «Трактате о денежной реформе» (1923) Кейнс обратился к проблеме реформирования денежной системы и проявил недюжинные практические знания в области финансовых рынков. Вместе со своими младшими коллегами Ричардом Каном и Пьеро Сраффой Кейнс действительно успешно играл на бирже.

В своем «Трактате о деньгах» (1930) Кейнс представил макроэкономический анализ национального дохода, занятости и денег, используя как основу «Процент и цены» (1898) Кнута Викася и радикализируя некоторые идеи из этой ранней работы. Кейнс утверждал, например, что нет причин предполагать, что экономическая система, предоставленная сама себе, будет стремиться к полной занятости. Но даже в этой книге Кейнс еще не полностью преодолел

«традиционную доктрину» и был не способен объяснить мировой экономической кризис и предложить меры для борьбы с ним. Срочно требовалась общая теория, которая объясняла бы и работу экономической системы, и ее провал, — такую теорию Кейнс попробовал изложить в 1936 году, издав свою «Общую теорию занятости, процента и денег».

Многие идеи, содержащиеся в его *magnum opus*, сами по себе не новы, но по-новому скомбинированы. Прежде чем мы перейдем к примерам, стоит упомянуть, что важным предшественником Кейнса был польский экономист Михал Калецкий (1899–1970), издавший начиная с 1933 года несколько эссе, вначале на польском, а позже на английском языке, когда они стали доступны широкой аудитории. Нет никаких признаков того, что Калецкий повлиял на Кейнса. Он, как и Кейнс, утверждал, что уровень инвестиций определяет национальный доход и сбережения, что делает инвестиции, по сути, самофинансирующимися, — как гласит знаменитый афоризм Калецкого, «Капиталисты зарабатывают то, что тратят, а рабочие тратят то, что зарабатывают». Высокий уровень инвестиций — благодаря высокому уровню эффективного спроса — приводит к высокой прибыли. Калецкий предполагает, что концентрация рыночной силы (которая почти не играет никакой роли у Кейнса) отражается в макроэкономической «степени монопольности», которая определяет долю прибыли в национальном доходе. Всю свою жизнь Калецкий оставался в тени Кейнса, причем совершенно незаслуженно, учитывая его первопродческие труды.

## Критика ортодоксальной теории

«Общая теория» нацелилась на закон Сэя в его неоклассической версии, особенно на тезис о том, что безработица — это результат слишком высоких реальных зарплат (сам Кейнс писал о «классической теории», но на самом деле он имел в виду неоклассическую теорию; он не всегда демонстрировал глубокие познания в области истории экономической мысли). В переговорах о зарплате фигурируют только деньги или номинальная зарплата, а не реальная зарплата, которая отражает фактическую покупательную силу зарплат относительно уровня цен на товары (то есть денежная зарплата, поделенная на уровень цен). Последствия падения номинальной зарплаты нужно рассматривать в контексте экономики в целом, настаивал Кейнс, а анализ частичного равновесия на рынке труда этого не делает. По мнению Кейнса, падающие зарплаты работников прежде всего приведут к падению спроса на потребительские блага, что приведет к снижению цен на потребительские блага (если считать, что цены гибки). Но если зарплаты и цены падают приблизительно параллельно друг другу, то реальная зарплата остается относительно постоянной, и механизм, на который полагается неоклассическая теория, неприменим к ситуации.

Во время Великой депрессии цены и зарплаты в Великобритании действительно падали вместе; реальная зарплата даже немного возросла! Более того, по мере того как спрос падал, а норма использования мощностей заводов и оборудования снижалась, у бизнеса пропала мотивация совершать инвестиции: зачем наращивать уже существующую производ-

ственную мощность, если норма ее использования падает? Поскольку агрегированный спрос в экономике равен сумме потребительского и инвестиционного спроса (если ради простоты мы опустим всю правительственную деятельность и внешнюю торговлю), Кейнс заключил, что агрегированный спрос будет падать вместе с зарплатами. Это приведет к дополнительной потере рабочих мест и ухудшению ситуации — ситуация ровно противоположная той, которую предполагали неоклассические экономисты.

По мнению Кейнса, еще два фактора вступают в игру, когда падают зарплаты, а за ними цены. В ожидании того, что цены на товары упадут еще ниже, может упасть спрос. Падение цен ухудшает ситуацию, в которой оказались должники (нередко фирмы), потому что реальная ценность их долга возрастает. Возникает кризис должников, в ходе которого фирмы становятся неплатежеспособны и банкротятся. Это, в свою очередь, оказывает пагубное воздействие на кредиторов, и в результате начинается кризис доверия кредиторов по отношению к кредитополучателям. Экономическая система попадает под угрозу самоускоряющейся дестабилизации, так называемая долговая дефляция. Средство, предлагаемое неоклассической экономической политикой (сократить зарплаты, чтобы увеличить занятость), ухудшает ситуацию, а не улучшает ее. Многочисленные исторические примеры, в том числе Великая депрессия, подтверждают открытие Кейнса. Традиционная неоклассическая теория страдает от ошибки экстраполяции: результаты, полученные в рамках теории частичного равновесия, не всегда можно перенести на всю экономическую систему — целое не является лишь суммой своих частей. Если система не уравнивает сама себя при полной заня-



тости, то не только возможна, но и необходима экономическая политика, которая достигнет того, чего не достигает экономика, предоставленная сама себе. Предложенная Кейнсом политика была разработана, чтобы стимулировать и стабилизировать агрегированный эффективный спрос при помощи денежных и фискальных мер (низкая денежная ставка процента, увеличение государственных расходов, снижение налогов и так далее).

## Принцип эффективного спроса

Давайте теперь внимательнее посмотрим на идею Кейнса о том, что экономическая система, как правило, не полностью использует свои производственные ресурсы — она ограничена не со стороны предложения, как считали неоклассические экономисты, но со стороны спроса (не считая пиков экономической активности). Более конкретно «принцип эффективного спроса» Кейнса означает, что нет причин предполагать, что агрегированный инвестиционный спрос всегда будет достаточно велик, чтобы задействовать все производственные ресурсы в экономике. Чтобы понять это, нам нужно обратиться к тому, как Кейнс определял две составляющие частного внутреннего агрегированного эффективного спроса: потребление и инвестиции.

Перед этим я хочу отметить, что Кейнс (верно) понимал сбережения как неспрос на блага и услуги. Сберегающий человек сохраняет часть своего денежного дохода и не тратит его, не покупает блага. Сбережения сами по себе связаны с «утечками» в потоке затрат и создают проблему недостаточного эффективного спроса. Та хвала, которую Адам Смит

воздавал «бережливому человеку», была оправдана только в той степени, в которой сберегающий являлся одновременно и инвестором, тратившим накопленные суммы не на потребительские блага (еду, напитки, одежду и так далее), а на инвестиционные (заводы и оборудование, сырье и так далее). При такой точке зрения инвестиции являются «впрыскиваниями» в поток затрат и могут компенсировать утечки, возникающие в результате сбережений.

Сформулировав то, что сам он назвал «фундаментальным психологическим законом», Кейнс утверждал следующее: агрегированные потребительские расходы ( $C$ ) зависят прежде всего от уровня национального дохода ( $Y$ ): чем больше второй показатель, тем больше и первый. Потребители не являются активными агентами экономической системы; ими являются инвесторы. Потребители склонны к пассивности, они реагируют на изменения национального дохода. В простейшем случае линейной потребительской функции мы имеем  $C = cY$ , где  $c$  означает склонность к потреблению (Кейнс исходил из несколько иной потребительской функции, в которой склонность к потреблению не была константой, а увеличивалась вместе с ростом национального дохода, но для нас сейчас это не важно). Если  $c = 0,8$ , или 80% (что означает, что 80 центов от каждого заработанного доллара тратится на потребление), общий доход в 100 млрд долларов в год порождает общие потребительские расходы в размере 80 млрд долларов. Поскольку сбережения ( $S$ ) равны доходу за вычетом потребления,  $S = Y - C$ , то функция сбережений, соответствующая нашей потребительской функции, задается уравнением  $S = sY$ , где  $s$  обозначает склонность делать сбережения, или норму сбережений. Очевидно, процентная доля дохода, который

не тратится на потребление, будет отложена в виде сбережений, что означает, что  $s = 1 - c$ . Таким образом, из нашего примера получается:  $1 - 0,8 = 0,2$ , или 20%. Сбережения при общем доходе в 100 млрд долларов составят 20 млрд. Таким образом, потребительские расходы и сбережения возрастают (или снижаются), когда возрастает (или снижается) национальный доход. При общем доходе в 200 млрд долларов потребительские расходы составят 160 млрд а сбережения — 40 млрд долларов.

Потребление и сбережения зависят прежде всего от уровня национального дохода, но от чего зависит национальный доход? Вот главный вопрос. И Кейнс ответил на него: от уровня инвестиционного спроса. Инвесторы, а не потребители (они же сберегатели) являются активным элементом в экономической системе. Тот, кто сегодня инвестирует, создаст большой запас капитала и тем самым бóльшую производственную мощность, в надежде, что большой объем производства, который можно будет осуществить завтра и далее в будущем, будет поглощен рынком и принесет более высокую прибыль. Инвесторы действуют в условиях неопределенного будущего. Поскольку у них не может быть надежной информации об этом будущем, они базируются свои решения об инвестициях на долгосрочных ожиданиях относительно будущих экономических ситуаций. В зависимости от того, оптимистичны эти ожидания или пессимистичны, — Кейнс употреблял термин *animal spirits*, — они будут инвестировать больше или меньше.

Важно отметить, что хотя потребительские расходы определяются преимущественно на основании экономических величин (национального дохода), описывающих фактическое состояние экономики («параметр состояния»), инвестиционные затраты

зависят в основном от величин, которые не могут быть заранее известны: инвесторы не могут *знать* будущее, не могут знать, будут ли их инвестиции прибыльными. Они не могут знать цены на товары в будущем, ставки зарплат, которые им придется выплачивать работникам, насколько вырастут технические знания, которые могут обесмыслить их инвестиции, и так далее. Они не могут даже основываться в своих решениях на расчетах вероятности, потому что им неизвестно, с какой вероятностью произойдут разные результаты их инвестиций. Пользуясь разделением, которое провел Фрэнк Найт, можно сказать, что инвесторы не просто сталкиваются с риском, они сталкиваются с фундаментальной неопределенностью. Они вынуждены в своих решениях об инвестициях основываться на долгосрочных ожиданиях прибыльности.

## Мультипликатор

Давайте предположим, что долгосрочные ожидания инвесторов насчет прибыльности выражают агрегированный инвестиционный спрос ( $I$ ) в размере 10 млрд долларов. Этот спрос ведет к доходу в размере 10 млрд долларов в отраслях, производящих инвестиционные блага (станки, инструменты и так далее). Из этого дохода 20% (2 млрд долларов) становится сбережениями, но 80% (8 млрд) используется получателями (работниками, капиталистами и так далее) для покупки потребительских товаров. Таким образом, мы получаем доход в размере 8 млрд долларов в отраслях, производящих потребительские блага (еду, напитки, автомобили и так далее). Из этого дохода, в свою очередь, 20% (1,6 млрд долларов) откла-

дывается в виде сбережений, а 80% (6,4 млрд) потребляется, что ведет к дополнительному спросу на потребительские блага, а значит, к дополнительному доходу, расходам и так далее. Таким образом, инвестиционный спрос запускает процесс создания дохода и расходов, который в конечном итоге ведет к национальному доходу (10 млрд + 8 млрд + 6,4 млрд + 5,12 млрд + ...), из которого сберегается столько же денег (2 млрд + 1,6 млрд + 1,28 млрд + 1,024 млрд + ...), сколько было проинвестировано, а именно 10 млрд. Для  $s = 0,2$  генерируется национальный доход в размере 50 млрд. Вообще говоря,  $Y = (1/s)I$ .

Выражение  $1/s$  является так называемым мультипликатором — в приведенном выше примере он равен 5. Кейнс позаимствовал эту идею у Ричарда Кана, члена «Кембриджского кружка», который поддерживал его критическими рекомендациями, пока Кейнс писал «Трактат о деньгах» и «Общую теорию». Сама идея, однако, существенно старше: первые упоминания можно встретить еще у физиократов. Мультипликатор «переводит» определенный уровень инвестиций и эффективного агрегированного спроса, который он стимулирует, в соответствующий национальный доход. Что применимо к абсолютным величинам, применимо также к изменениям величины (обозначаемым  $\Delta$ ). Давайте предположим, что инвестиции увеличиваются на 1 млрд долларов ( $\Delta I = 1$  млрд долларов). Это приведет к увеличению национального дохода на 5 млрд долларов ( $\Delta Y = 5$  млрд долларов) и дополнительным сбережениям на уровне дополнительных инвестиций ( $\Delta S = s\Delta Y = \Delta I = 1$  млрд долларов). Если инвестиционная деятельность колеблется, то национальный доход, потребление и сбережения тоже колеблются. Экономические циклы тесно связаны с колебаниями

инвестиционной деятельности. Основное послание Кейнса заключается в следующем: *не сбережения влияют на инвестиции, а инвестиции влияют на сбережения*. Люди, которые делают сбережения, не влияют на ход событий, на него влияют инвесторы! Из этого можно сделать вывод об экономической политике: необходимо стабилизировать общие инвестиции на уровне, равном уровню сбережений, достижимому при национальном доходе в условиях полной занятости.

### Процент, деньги и занятость

В то время как приведенная выше аргументация содержит суть рассуждений Кейнса об отношениях между инвестициями и сбережениями и является, пожалуй, его самым новаторским вкладом в общепризнанную неоклассическую теорию, это еще не все. Кейнс многократно высказывал сожаления о том, как трудно избежать общепризнанных моделей мышления, и его концепция детерминант инвестиционного спроса иллюстрирует эту мысль. Хотя Кейнс подчеркивал важность долгосрочных ожиданий прибыли, он также видел, что денежная ставка процента имеет некоторое влияние. Фирмы, которые не могут финансировать все свои инвестиции за счет нераспределенной прибыли, полученной в прошлом, нуждаются в дополнительной ликвидности. Один из способов получить ее — взять займ в банке, и тот процент, который взимает банк за свои услуги, для фирмы является издержками, которые снижают ее прибыль. (Есть также следующее соображение: фирма с нераспределенной прибылью имеет, среди прочего, такую альтернативу: инвестировать ее в расширение своей производственной мощности или поло-

жить ее в банк и зарабатывать проценты. Чем выше процентная ставка, тем меньше у фирм мотивации инвестировать.) Кейнс включил этот элемент в свой анализ точно так же, как это делали неоклассические экономисты: чем выше ставка процента  $i$ , тем выше издержки финансирования инвестиций и тем меньше  $I$ ; соответственно, чем ниже ставка процента, тем больше объем инвестиций. Но когда инвесторы реагируют на сниженную ставку процента экспансией инвестиционной активности, возникает решающий вопрос: может ли  $i$  упасть до уровня, при котором  $I$  станет достаточно велик, чтобы обеспечить полную занятость, и можем ли мы положиться на то, что он опустится до этого уровня?

По мнению Кейнса, это возможно, но весьма маловероятно. Основная причина этого — в высоком уровне «предпочтения ликвидности» — «любви к деньгам как таковым», которая не дает ставке процента упасть так низко, как нужно. Деньги, утверждал Кейнс, нужны, по сути, для двух вещей: как средство обмена при покупке и продаже благ («транзакционный мотив») и как средство хранения ценности, чтобы по возможности обезопасить себя от неопределенности, которую несет будущее («спекулятивный мотив»). Эти две причины делают деньги привлекательными для агентов. Однако если предпочтение ликвидности высоко, то цена расставания с ней тоже высока, а эта цена — не что иное, как денежная ставка процента.

Вот еще одна характерная черта, отличающая теорию Кейнса от неоклассической: неоклассические экономисты считали, что ставка процента — это величина, которая уравнивает сбережения и инвестиции (при полной занятости), а у Кейнса она уравнивает спрос и предложение в отношении денег, или ликвидности. Вывод из рассуждений Кейнса

следующий: если предпочтение ликвидности высоко (и можно даже ожидать, что станет еще выше, по мере того как общества богатеют), то нельзя ожидать, что ставка процента упадет так низко, что объем соответствующих инвестиций породит полную занятость.

Здесь мы подошли к третьему различию между Кейнсом и неоклассической теорией. У неоклассических экономистов деньги служат, по сути, только как средство обмена, а не как средство хранения ценности, поэтому они не отражают реальной экономики, по существу. Поэтому деньги называли «вуалью», которая скрывает реальную систему; считалось, что их можно убрать, не оказав особого влияния на положение вещей. В анализе Кейнса все иначе: реальная и денежная сферы экономики тесно переплетены друг с другом. Корень взаимозависимости этих двух сфер, по мнению Кейнса, в том, что деньги служат средством хранения ценности. Очевидно, если в конкретной исторической ситуации эта роль становится важнее, то агенты будут хранить больший запас наличных денег, что означает, что они будут меньше тратить. Это повлияет на реальную экономику, поскольку фирмы теперь смогут продавать меньше благ, и в результате этого могут быть вынуждены увольнять работников и так далее.

Кейнс пояснил свою мысль о том, почему хранение денег необязательно должно быть иррациональным, на примере особого актива, так называемой консоли, имеющего фиксированные годовые процентные выплаты и неопределенный срок погашения. Любой человек, владеющий подобной облигацией, претендует на ежегодные процентные выплаты на заданном уровне (например, 100 долларов) с сегодняшнего дня и до бесконечности. Хотя ежегодная сумма выплат фиксирована, цена этой торгуемой облигации — из-



меняемая величина. Чем выше цена, тем ниже эффективная ставка процента этой облигации, которая равна соотношению фиксированной процентной выплаты и цены актива. Если цена ненормально высока, многие финансовые инвесторы будут ожидать, что она упадет, что для них означает потенциальные убытки. Если убытки, возникающие вследствие ожидаемого падения цены актива, больше, чем ежегодная выгода от процентных отчислений, инвесторы предпочтут хранить деньги, а не актив. При заданном предложении денег центральным банком, агрегированный спрос на деньги теперь может быть так высок, что денежная ставка процента намного превысит ставку, совместимую с объемом инвестиций, необходимых для полной занятости. Система застревает в «равновесии с безработицей».

Кейнс был убежден, что это нормальное состояние дел в высокоразвитых, богатых экономиках. Он предложил три причины, чтобы обосновать свою точку зрения. Во-первых, согласно «фундаментальным психологическим законам», сбережения не растут (как мы теоретически предполагали выше для простоты) пропорционально доходу, они растут быстрее. То есть склонность делать сбережения ( $s$ ) увеличивается с ростом дохода на душу населения, так что потенциальная нехватка эффективного спроса склонна расти. (Эта тенденция, как утверждали Кейнс и Николас Калдор (1908–1986), усиливается перераспределением между зарплатами и прибылями, потому что склонность делать сбережения из прибыли превышает склонность делать сбережения из зарплаты. Подобное перераспределение произошло в глобальном масштабе в недавнем прошлом, как показали Тони Аткинсон и Тома Пикетти в нескольких исследованиях.)

Во-вторых, Кейнс, вновь следуя традиционной неоклассической теории, видел, как ухудшаются ожидания прибыли с увеличением реального капитала: в той степени, в которой капитал становится «обильным» в конкретной стране, он становится менее «редким» относительно труда, и вследствие этого ожидаемая норма прибыли с капитала имеет тенденцию к понижению. В результате этого сокращается склонность делать инвестиции.

В-третьих, денежная ставка процента, которой не дают снижаться относительно предпочтения ликвидности среди населения из-за того, что люди предпочитают хранить наличные деньги, предотвращает *возможность* инвестировать средства, чтобы улучшить свое положение. Высокие издержки получения необходимой ликвидности угнетают инвестиции. Система оказывается перед дилеммой: склонность делать инвестиции снижается, а нужно, чтобы она росла, чтобы уравновесить депрессивную тенденцию, которая возникает вследствие растущей склонности населения делать сбережения и недостаточной гибкости денежной ставки процента в сторону понижения. В развитой экономике, считал Кейнс, в результате этих трех факторов возникают мощные тенденции в сторону стагнации. Их можно преодолеть только искусной денежной и фискальной политикой, стабилизацией ожиданий фирм и (в крайнем случае) контролем за инвестициями.

### «Кейнсианская революция»

Идеи Кейнса (или то, что считалось идеями Кейнса) быстро завоевали академический мир, а также распространились в мире экономической полити-

ки. Их успеху способствовали книги Алвина Хансена (1887–1975) и особенно учебник Пола Самуэльсона «Основания экономического анализа», опубликованный в 1948 году и переведенный на несколько языков. Глубокая экономическая депрессия 1930-х годов и неспособность традиционной теории объяснить кризис и предложить методы его преодоления создавали впечатление, что экономическая наука находится в глубоком кризисе. Кейнс указал путь к давно назревшей переориентации. Как выразился Самуэльсон: «Теперь мы все кейнсианцы!»

«Общая теория» не только привела к важным процессам внутри экономической науки, таким как выделение макроэкономики и теории экономической динамики в отдельные области исследования. Она также привела к дальнейшему развитию исчисления национального дохода и его международной гармонизации, особенно благодаря Ричарду Стоуну (1913–1991), а также развитию эмпирических исследований экономических циклов. Уже в 1930 году по инициативе норвежского экономиста Рагнара Фриша (1895–1973) было основано Эконометрическое общество, организация, посвященная математическому формулированию экономических теорий и проверке этих теорий методами математики и статистики. Кейнсианские модели дохода и расходов теперь проверялись эконометрически, вначале для отдельных стран, а затем для нескольких стран, торгующих друг с другом.

Государственные финансы пережили реориентацию по инициативе Ричарда Масгрейва (1910–2007), который воспользовался идеей Кейнса в своем тройственном подходе к этой области. В популярном учебнике, изданном в 1959 году, он выделил три типа функций правительства: аллокацию, распределение, а теперь еще и стабилизацию. Масгрейв утверждал,

что правительство должно заниматься обеспечением высокого уровня занятости и роста, а также социально желательного распределения дохода и богатства, используя кейнсианскую политику эффективного управления спросом и доходами.

Кейнсианские идеи действительно произвели революцию в экономической политике. Основной концепцией было управление агрегированными доходами и расходами при помощи инструментов экономической политики. Эти инструменты влияли, с одной стороны, на внутренний инвестиционный спрос, внутренний потребительский спрос, государственные расходы и экспорт — так называемые впрыскивания, а с другой стороны, на внутренние сбережения, налоги и экспорт — так называемые утечки. Антициклическая денежная и фискальная политика были разработаны, чтобы смягчить экономические циклы и привести к высокому уровню занятости, стабильному уровню цен, сбалансированной внешней торговле и постоянному росту. В фазе экономического спада органам денежно-кредитного регулирования рекомендовалось снизить ставку процента, а правительству — увеличить государственные расходы, снизить налоги и тем самым иметь дефицит бюджета. В фазе экономического подъема процентную ставку рекомендовалось повысить, государственные расходы снизить, а налоги поднять, чтобы прийти к бюджетным излишкам. Идея была в том, что таким образом нестабильность экономической деятельности снижается, и становится возможным избежать крупных потерь рабочих мест и падения производства. На протяжении последовательности (смягченных) подъемов и спадов бюджетные дефициты и излишки должны были компенсировать друг друга так, чтобы в среднем был достигнут сбаланси-

рованный бюджет. (Бюджетный дефицит допускался, если он возникал вследствие государственных инвестиций в инфраструктуру страны — дороги, реки, порты, образование, систему здравоохранения и так далее.) Высокие уровни занятости и использования производственных мощностей, стабильный уровень цен, сбалансированная торговля и стабильный экономический рост стали считаться главными целями экономической политики. Успех или провал правительства оценивался с точки зрения того, до какой степени оно преуспело в реализации этих целей.

Как мы увидим дальше, кейнсианство вышло из моды в 1970-е годы, однако некоторые из его основополагающих идей выдержали проверку временем. Правительства, на словах яростно атакующие кейнсианскую политику, тем не менее уходили в бюджетный дефицит, чтобы финансировать, например, войны. А с последним финансовым кризисом, который стал предзнаменованием глобальных финансовых неприятностей в некоторых странах, в том числе в США, некий вариант кейнсианства вновь вошел в моду. Биограф Кейнса Роберт Скидельский (род. 1939) не зря назвал одну из своих книг «Возвращение мастера».

## ГЛАВА 10

# Реакция на Кейнса

**Т**РУДЫ Кейнса завоевали ему много последователей, но что именно означает слово «кейнсианство»? Великие произведения всегда оставляют достаточно пространства для альтернативных интерпретаций, особенно если в них, как в «Общей теории», имеются неясности, ограничения и слабые места.

### Долгосрочный период

Анализ Кейнса был целенаправленно ограничен краткосрочным периодом. Это означает, что Кейнс исследовал установление уровня занятости и совокупного объема производства в целом, в конкретном месте и в конкретное время, и не исследовал в подробностях силы, влияющие на эти величины с течением времени. Иными словами, его внимание было сосредоточено только на одном аспекте инвестиционного спроса, который мы можем назвать «влиянием инвестиций на доход или эффективный спрос». Как мы видели в главе 9, Кейнс описал этот эффект при помощи мультипликатора. Однако инвестиции оказывают еще как минимум два важных эффекта, о которых Кейнс знал, но упомянул лишь походя. Во-первых, чистые инвестиции  $I$  увеличивают запас

капитала в экономике  $K$ , поскольку  $I = \Delta K$ , и тем самым увеличивают производственные мощности или потенциальный объем производства в экономике. Мы можем назвать этот эффект «влиянием инвестиций на производственный потенциал». Во-вторых, валовые инвестиции являются одним из средств, при помощи которых в экономическую систему попадают новые экономические знания: новые и улучшенные станки, компьютеры и так далее. (Другое средство — это «человеческий капитал», то есть лучше образованная, более умелая рабочая сила.) Мы можем назвать этот эффект «влиянием инвестиций на увеличение производительности».

Первые два эффекта ставят перед нами вопрос: если инвестиционная деятельность управляет и развитием эффективного спроса, и развитием потенциального объема производства со временем, то по какому пути должна пойти инвестиционная деятельность, чтобы эти два процесса постоянно шли параллельно, то есть чтобы любой прирост производственного потенциала всегда сопровождался соразмерным приростом эффективного спроса? В этом случае растущий запас капитала всегда будет использоваться полностью, поскольку эффективный спрос будет развиваться в гармонии с потенциальным объемом производства.

Евсей Домар (1914–1997) и Рой Харрод (1900–1978) занимались этой проблемой в конце 1930-х и 1940-х годов; см., в частности, «Теорию экономической динамики» Харрода (1948). Представим себе, что чистые капиталовложения год за годом остаются постоянными. В этом случае эффективный спрос, движимый мультипликатором, также остается неизменным с течением времени. Однако запас капитала каждый год увеличивается на  $I = \Delta K$ ,

а вместе с ним и производственный потенциал. Постоянный уровень эффективного спроса и непрерывно растущий уровень потенциального объема производства означают непрерывное падение уровня использования производственных мощностей. Очевидно, что это нестабильная ситуация. Чтобы влияние инвестиций на доход и производственный потенциал было сбалансированным, а значит, чтобы макроэкономический спрос шел в ногу с экспансией производственного потенциала, инвестиции должны расти с течением времени, причем делать это с определенным темпом, который Харрод называл «гарантированным». Он гарантирован в том смысле, что гарантирует исполнение ожиданий инвесторов: они расширяют свой производственный потенциал, ожидая роста рынков, и фактические события подтверждают их правоту.

Что происходит, если инвестиции не растут в гарантированном темпе? Если они растут быстрее, то спрос будет расти быстрее производственного потенциала, и использование производственных мощностей увеличится. Если инвесторы (ошибочно) делают вывод, что были недостаточно оптимистичны в своих ожиданиях рыночного роста, и начнут расширять инвестиции более стремительно, они расширят только несоответствие между влиянием на доход и на производственный потенциал: система придет в состояние экономического бума. В обратном случае влияние на производственный потенциал окажется сильнее, чем влияние на доход, и в системе начнется тенденция к понижению: депрессия. В обоих случаях равновесие с трудом балансирует «на острие ножа»: любые отклонения от гарантированного темпа усиливают сами себя. (Харрод не считал ситуацию настолько негибкой, насколько предпо-



лагает метафора «на острие ножа»; скорее, он представлял себе коридор, за пределами которого начинается нестабильность.) Это «теорема нестабильности» Харрода: экономика передает сигналы, которые легко можно истолковать неверно и прореагировать так, чтобы ухудшить ситуацию, вместо того чтобы ее улучшить. Система может не справиться с саморегуляцией, и ее нужно стабилизировать продуманной экономической политикой.

### Экономический рост и государственный долг

Если государство вмешивается в экономику с этой или другой целью (финансирование инфраструктуры, образования и науки, национальной обороны и так далее) и оплачивает какую-то часть своей деятельности не за счет налогов, но за счет государственного долга, возникает вопрос: какого размера государственный долг экономика может выдержать? В работе, опубликованной в 1946 году, Домар исследовал эту проблему в рамках стабильно растущей экономики. Домар подчеркнул, что при оценке государственного долга важен не его абсолютный размер, а соотношение государственного долга с ВВП — коэффициент государственной задолженности. Ситуация становится нежизнеспособной, когда этот коэффициент растет со временем. Так происходит, когда реальная ставка процента, которая должна выплачиваться по этому долгу (номинальная ставка за вычетом ожидаемого прироста уровня цен), превышает скорость роста реального ВВП и налогов. Рост государственного долга в абсолютном выражении, заключил Домар, совершенно совместим с постоян-

ным или даже понижающимся коэффициентом государственной задолженности, и растущее бремя процентов в такой ситуации не поглотит растущие налоговые поступления.

Некоторые люди склонны считать, что государственный долг сам по себе — это вредно и опасно, и с ним надо всеми силами бороться. Это наивный взгляд, не подкрепленный фактами. Адам Смит и экономисты и до, и после него выделили случаи, оправдывающие долговое финансирование определенных государственных затрат на целый ряд общественных благ, таких как дороги, образование, национальная безопасность и многое другое. Необходимость стабилизировать современную экономику указывает на дополнительный случай, не предвиденный Смитом, исследовавшим экономику, совсем непохожую на ту, в которой мы живем сегодня. Домар очертил теоретические условия, в рамках которых государственный долг не мешает экономической стабильности.

## Цикл и тренд

Многие экономисты писали об отношениях между экономическими циклами и долгосрочными трендами экономики. Эту проблему поднимал еще Калецкий, который утверждал, что тренд, или долгосрочное развитие экономики, является лишь результатом последовательности наборов краткосрочных факторов, через которые она проходит. В 1930-е годы, опираясь на работы Маркса и Михаила Туган-Барановского (1865–1919), а не Кейнса, Калецкий разработал несколько моделей, чтобы объяснить и циклический характер развития, и долгосрочную тенденцию к ро-

сту. Эти модели собраны в его «Очерках по теории экономических колебаний» (1939). В следующем году он издал эссе «Политический экономический цикл», в котором утверждал, что успешная политика обеспечения занятости сделает труд более дефицитным, а значит, приведет к росту зарплат — что вызовет растущее сопротивление работодателей, которое в конечном счете приведет к отказу от этой политики. Он настаивал на том, что постоянная полная занятость и капитализм несовместимы друг с другом.

Если экономическая деятельность циклична, то есть за взлетами следуют падения, то чем объясняется перемена направления, высшая и низшая поворотные точки? По мнению Калецкого, подъем наталкивается на препятствие в виде полной занятости, которая заставляет вырасти зарплаты, цены и норму процента, в то время как прибыль на капитал падает, увеличивая рискованность инвестиций, финансируемых за счет кредита. С ростом национального дохода и ростом внутренних цен импорт возрастает, а экспорт сокращается. Это может привести к проблемам с платежным балансом. Подъем оказывается прерван, и экономика переживает спад активности. Во время спада зарплаты, цены и проценты будут падать, что, как правило, ведет к росту прибыльности и международной конкурентоспособности.

## Мультипликатор и акселератор

В работе, изданной в 1939 году, Пол А. Самуэльсон формализовал проблему цикла и тренда в модели, которая сегодня известна под названием «модель мультипликатора и акселератора». В этой модели он связал идею мультипликатора с идеей акселерато-

ра — речь идет об инвестиционной функции, в которой чистые инвестиции предположительно зависят от изменений эффективного спроса, то есть от разницы между объемом производства, на который есть фактический спрос в текущий период, и реализованным объемом производства в предыдущий период. Если эффективный спрос вырос, то уровень инвестиций растет, а если он снизился, то инвестиции падают. Самуэльсон продемонстрировал, что в зависимости от того, насколько сильно инвестиции реагируют на такие изменения спроса (для оценки используется так называемый коэффициент акселератора), а также от того, насколько велика склонность населения делать сбережения, с течением времени система может вести себя очень по-разному. Он создал типологию возможных случаев, среди которых есть стабильный рост, циклы с постоянной амплитудой колебаний, а также затухающие или взрывные циклы. Меняя один из параметров (коэффициент акселератора или склонность к сбережениям), можно сдвинуть систему из одного режима в другой, то есть можно повлиять на поведение системы не только количественно, но и качественно. Это идет вразрез с предпосылкой непрерывности, принятой в значительной части экономического анализа, где нет места таким изменениям режима. Вспомним девиз «Основ экономической науки» (1890) Альфреда Маршалла: *natura non facit saltum* — «природа не делает скачков». Однако в своей книге «Промышленность и торговля» (1919), видимо, под влиянием недавних открытий в области физики (особенно квантовой физики), Маршалл отошел от этого утверждения, заявив вместо него: *natura abhorret saltum* — «природа не терпит скачков», что имеет совсем другой смысл.

## Автономные инвестиции

В 1950 году Джон Хикс опубликовал свою монографию «Вклад в теорию торгового цикла». Верхняя переломная точка цикла — момент, когда подъем заканчивается кризисом, который приводит в действие спад экономической активности — с легкостью объясняется (как у Калецкого) с помощью «потолка», которого достигает экономика: полная занятость, чрезмерная загрузка производственных мощностей, рост зарплат и падение прибыли. Однако не так легко объяснить нижнюю переломную точку: «дно», ниже которого экономическая деятельность не падает, даже без применения правительством и государственными финансовыми органами мер для стабилизации ситуации. Основная причина этого, сказал Хикс, в том, что инвестиции не только «индуцируются» изменениями спроса на конкретные продукты (как у Харрода), но частично «автономны» в том смысле, что не зависят от спроса на конкретных рынках, а возникают в результате ожиданий спроса на возникающих рынках. Коротко говоря, посредством автономных инвестиций в экономику направляются новые блага, новые методы и средства производства. Информация о текущих переменных состояниях системы играет только ограниченную роль в успехе этих инвестиций. Выход из кризиса может также происходить благодаря так называемым автоматическим стабилизаторам. Такие институты, как пособие по безработице и социальное страхование, не дают потреблению падать ниже определенного уровня. Наконец, снижение издержек может улучшить международную конкурентоспособность национальных фирм и привести к росту экспорта.

## Модель *IS-LM* и неоклассический синтез

Большинство авторов, которых мы обсуждали до сих пор, пытались развить кейнсианский анализ таким образом, чтобы он охватывал долгосрочный период, то есть преодолеть одно из его важных упущений (второе упущение — то, что кейнсианский анализ ограничивается закрытой экономикой и не учитывает международной торговли и движений капитала). В то же самое время в экономической науке возник огромный сектор, занятый альтернативной интерпретацией и критикой «Общей теории». Не стоит удивляться, что основные представители того, что тогда считалось экономической теорией мейнстрима, пытались осмыслить идеи «Общей теории» в рамках аналитической модели, к которой они привыкли. В своей влиятельной статье «Мистер Кейнс и классики» (1937) — речь идет о неоклассических экономистах — Джон Хикс предложил новую интерпретацию «Общей теории» в терминах общего равновесия Вальраса и разработал так называемую модель *IS-LM*. Эта модель сделалась излюбленным инструментом макроэкономики на десятки лет вперед, и одна из ее версий остается популярна даже сегодня.

Характерная черта всех попыток понять Кейнса сквозь призму неоклассической теории — объяснение происхождения безработицы негибкостью системы. Эта негибкость не дает системе функционировать гладко и эффективно. Негибкость касается прежде всего ставки зарплаты, цен благ и ставки процента. Без этой негибкости, как считается, экономическая система обладает склонностью к полной занятости и полному использованию запаса капитала.

(Это не означает, что в такой системе нет места экономической политике, потому что процесс приспособления экономики, основанной на частном предпринимательстве, к такому положению дел может быть медленным, так что его можно ускорить государственным вмешательством.) Теоретический упор в подобной литературе делался на причины и следствия такой негибкости экономики, а предлагаемая экономическая политика была направлена на устранение или обход этой негибкости.

Хикс ужал идеи Кейнса (или то, что он считал идеями Кейнса) до модели с двумя рынками: рынком благ и рынком денег. Суть его истолкования заключалась в построении двух видов отношений. Один отражает все возможные состояния равновесия на рынке благ, который характеризуется равенством между сбережениями ( $S$ ) и инвестициями ( $I$ ). Другой отражает все возможные состояния равновесия на рынке денег, который характеризуется равенством между спросом на ликвидность ( $L$ ) и запасом денег в центральном банке ( $M$ ). Первый вид отношений называется кривой  $IS$ , а второй — кривой  $LM$ .

Первый вид отношений описывает комбинацию всех уровней национального дохода ( $Y$ ) и ставки процента ( $i$ ), при которой планируемые сбережения ( $S$ ) равны планируемым инвестициям ( $I$ ). Как и у Кейнса, чем выше национальный доход, тем выше сбережения, в то время как инвестиции тем больше, чем ниже ставка процента. Таким образом, кривая  $IS$  демонстрирует обратное отношение между  $Y$  и  $i$ , которые гарантируют равенство  $I$  и  $S$  и равновесие на рынке благ. Второй вид отношений связан с денежным сектором и представляет все комбинации  $Y$  и  $i$ , при которых спрос на деньги, или ликвидность ( $L$ ) — то есть сумма спроса на деньги, обусловленно-

го трансакционным и спекулятивным мотивами — равен количеству денег в обращении ( $M$ ), которое обеспечивает центральный банк. Отношения между  $Y$  и  $i$  здесь положительны: чем выше национальный доход, тем выше спрос на деньги, вызванный трансакционным мотивом. Чтобы спрос на деньги, вызванный спекулятивным мотивом, был равен остающемуся количеству денег в обращении, процентная ставка должна расти вместе с национальным доходом. Это так называемая кривая  $LM$ : вдоль этой кривой на рынке денег сохраняется равновесие.

Наконец, пересечение кривых  $IS$  и  $LM$  обозначает уровень  $Y$  и  $i$ , на котором оба рынка находятся в равновесии (см. рис. 10.1). Считается, что экономическая система тяготеет к этому равновесию. При такой точке зрения уровень эффективного спроса (инвестиции плюс потребление) определяет уровень занятости. Если инвестиции проседают, то общий эффективный спрос проседает тоже; соответственно, уровень занятости будет низким. Если инвестиции оживленные, то спрос тоже оживлен, а уровень занятости высок. Безработица не является неравновесным феноменом, потому что можно ожидать, что она возникнет вследствие негибкости, описанной в модели, особенно вследствие недостаточной гибкости ставки процента в сторону понижения инвестиционного спроса, который плохо реагирует на изменения процентной ставки, и потенциально высокого предпочтения ликвидности.

Франко Модильяни (1918–2003) первым интегрировал рынок труда в эту модель в своей статье «Предпочтение ликвидности и теория процента и денег» (1944). Тем самым он завершил то, что Самуэльсон назвал «неоклассическим синтезом» — переформулировку определенных идей Кейнса в рамках неоклас-



## РЕАКЦИЯ НА КЕЙНСА

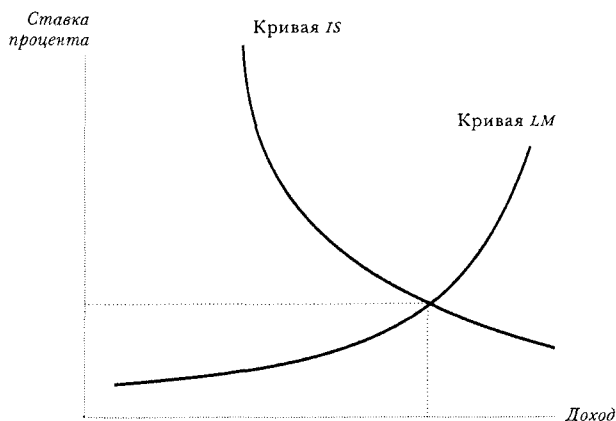


РИС. 10.1. Модель IS-LM

сической системы. Неоклассический случай полной занятости и кейнсианский случай безработицы тем самым возникают в результате разных совокупностей параметров, определяющих глубинные поведенческие соотношения инвестиций, сбережений и предпочтения ликвидности. С одной стороны, неоклассический случай характеризуется инвестиционным спросом, который крайне эластичен по ставке процента, а также спросом на деньги, который неэластичен по ставке процента. Это означает, что спекулятивный мотив, а с ним и функция денег как способа хранения ценности не играют никакой роли. Получается, что можно ожидать, что инвестиции достигнут уровня, совместимого со сбережениями при полной занятости. С другой стороны, в кейнсианском случае инвестиции не слишком чувствительны к изменениям ставки процента, но спрос на деньги очень эластичен по ставке процента, в предельном случае

бесконечно эластичен: всего лишь небольшое снижение ставки процента ведет к устойчивой экспансии спроса на наличные деньги. Это так называемая ловушка ликвидности. В этом случае ставке процента не дозволяется падать слишком низко, но даже если бы это произошло, это не сильно стимулировало бы инвестиции: вялые долгосрочные ожидания прибыльности парализуют экономику. Система оказывается в состоянии «равновесия при безработице». Известным примером очень высокого предпочтения ликвидности, связанного с экономической стагнацией, которая длится уже более двух десятков лет, является случай Японии.

Из этого анализа можно сделать очень важные выводы об эффективности как монетарной, так и фискальной политики. Политика денежной экспансии, при которой центральный банк увеличивает объем денег в экономике через покупку государственных ценных бумаг на открытом рынке и которая сдвигает кривую  $LM$  вправо, не приводит к существенному снижению ставки процента, а значит, не может стимулировать инвестиции достаточно сильно, чтобы добиться полной занятости. В такой ситуации только стимулирующая фискальная политика обещает хоть как-то исправить ситуацию, сдвинув кривую  $IS$  вправо. Опыт США, Европы и Японии во время недавнего финансового кризиса показал, что страхи Кейнса относительно негибкости ставки процента в сторону понижения (выше нулевого уровня) были неоправданными: не только реальная, но в некоторых странах даже номинальная ставка процента приняла отрицательное значение. В то же время опыт кризиса подтвердил правоту Кейнса в том, что в подобной ситуации денежная политика мало что может сделать, и нужно обращаться к фискальной политике.

Интересно, что Кейнс отреагировал на формализацию Хикса умеренно положительно, но многие его последователи ее отвергли. Джоан Робинсон назвала ее «ублюдочным кейнсианством», утверждая, что Хикс втолкнул изначальные мысли Кейнса в прокрустово ложе традиционной логики равновесия и тем самым лишил их революционной природы. Внутренняя нестабильность системы и роль неопределенности и колеблющихся ожиданий остались за скобками. Эти факторы играют важную роль в посткейнсианской теории.

## Посткейнсианская теория

Сторонники этого направления экономической науки соглашались, что неоклассическая интерпретация идей Кейнса ошибочна и бездоказательна. Куда меньше они соглашались в том, в чем именно заключается суть идей Кейнса и как развить и применить их в практических политических рекомендациях. Это вполне объяснимо, особенно учитывая, как выразился Пьеранджело Гареньяни (1933–2011), что «Общая теория» представляет собой «шаткий компромисс» между совершенно новаторскими элементами (такой как мультипликатор) и традиционными идеями (такими как инвестиционная функция, эластичная относительно ставки процента). Некоторые из основных представителей посткейнсианства — это экономисты кембриджской школы Джоан Робинсон и Николас Калдор, итальянский экономист Луиджи Пазинетти (род. 1930), британский экономист Джордж Шэкл (1903–1992) и американские экономисты Хаймен Мински и Пол Дэвидсон (род. 1930). Объединяет посткейнсианцев общее неприятие следую-

щих неоклассических догм: закона Сэя и утверждение о тенденции к полной занятости; идеи о том, что деньги как «вуаль» укрывают реальную экономику, не оказывая на нее влияния; тезиса о том, что сбережения определяют инвестиции, а не наоборот; и теории о распределении доходов в соответствии с предельной производительностью. Робинсон и Калдор выдвинули посткейнсианские теории накопления капитала и распределения дохода. В своих работах, изданных в середине 1950-х годов, они отталкивались от предпосылки о полной занятости на том основании, что кейнсианское управление эффективным спросом хорошо работает. Особенно популярной стала модель Калдора. Он подчеркивал, что она основана, по сути, на применении мультипликатора к долгосрочному периоду. Применение кейнсианского мультипликатора предполагает (достаточно) постоянные цены, но изменяющиеся количества (потому что объем производства может приспособиваться к незадействованным производственным ресурсам, не приводя к росту цен). Однако в экономике с полной занятостью количества (достаточно) постоянны в краткосрочном периоде, а цены как раз изменяются. Если денежные зарплаты тоже постоянны, то прирост доли инвестиций в национальном доходе ( $I/Y$ ), а значит, и прирост нормы накопления капитала ( $I/K$ ), означает больший эффективный спрос, который ведет к росту уровня цен. Если цены падают относительно денежных зарплат, реальные зарплаты тоже упадут, а прибыль ( $P$ ) возрастет. Прирост доли прибыли ( $P/Y$ ) ввиду достаточно постоянного соотношения капитала и объема производства ( $K/Y$ ), которое Калдор назвал «стилизированным фактом», означает, что норма прибыли ( $P/K$ ) непременно возрастет, поскольку  $P/K = (P/Y)(Y/K)$ . Пере-

распределение дохода от зарплат к прибыли — это тот механизм, который, по мнению Калдора, ведет к адаптации общей доли сбережений в национальном доходе ( $S/Y$ ) в пользу увеличенной доли инвестиций ( $I/Y$ ), поскольку склонность к сбережениям из прибыли, как правило, сильнее, чем склонность к сбережениям из зарплаты. (Калдор считал, что нераспределенная прибыль фирм — это важная часть сбережений из прибыли.)

Модель Калдора — новая иллюстрация идеи Кейнса о том, что инвестиции приводят к сбережениям того же объема, а не наоборот, но на этот раз с использованием другого механизма: не через корректировку количеств, при данных ценах, реальных зарплатах и распределении дохода, но через корректировку цен и распределения дохода, при данных количествах. В модели Калдора также считается, что распределение дохода определяется не предельной производительностью факторов производства, а скорее факторами, влияющими на скорость, с которой накапливается капитал.

Посткейнсианский подход к проблеме распределения дохода в мире, где все производственные ресурсы полностью задействованы, столкнулся со следующим возражением: в условиях полной занятости работники и профсоюзы весьма сильны и должны, по идее, иметь возможность договариваться о более высоких денежных зарплатах относительно растущего уровня цен. Однако это бы подавило действие механизма, посредством которого распределение дохода и *a fortiori* общая склонность к сбережениям адаптируются к меняющимся условиям накопления капитала.

В 1960–1970-е годы Калдор опубликовал несколько работ, в которых скрестил концепцию разделения

труда Адама Смита и принцип эффективного спроса Кейнса. Он утверждал, что с расширением разделения труда отдача от масштаба производства динамично возрастает. Особенно важен размер сектора обрабатывающей промышленности, потому что именно он зарекомендовал себя как «двигатель роста». Когда в результате промышленной революции Великобритания завоевала конкурентное преимущество на мировых рынках, зарубежный спрос ускорил рост сектора обрабатывающей промышленности, что, в свою очередь, усилило его ведущую роль. Это пример благотворного круга, в котором климат активного эффективного спроса способствует эксплуатации возрастающей отдачи. По мнению Калдора, традиционная неоклассическая теория равновесия не справляется с этим важным случаем, потому что в нем у экономики нет точки равновесия, точки покоя — она постоянно находится в движении. Ее развитие «зависимо от пути» (это означает, что все то, что случилось в прошлом, имеет неотвратимое влияние на настоящее), и его почти невозможно предсказать, поскольку даже мелкие исторические события могут существенно повлиять на ход вещей.

Немало трудов было посвящено взаимозависимости между денежной и реальной сферой экономики. Хотя сам Кейнс предполагал, что государственные финансовые органы могут контролировать объем денег в экономике, многие посткейнсианцы с ним не согласились. Они утверждали, что объем денег является эндогенным фактором — центральный банк может контролировать только ставку процента. Пол Дэвидсон отверг неоклассическое толкование Кейнса, предложенное Хиксом и Самуэльсоном, и подчеркнул истинно новаторские элементы «Общей теории»: во-первых, деньги не являются ней-

тральными в том смысле, что они обычно не влияют на реальные переменные, а во-вторых, реальные продукты, которые приносят положительную прибыль, не могут быть заменены деньгами. Если бы это было так, то деньги не могли бы ограничивать занятость и объем производства в целом, и закон Сэя был бы применим. Дэвидсон настаивал, что многие экономические решения делаются в условиях фундаментальной неуверенности в событиях будущего, и поэтому не поддаются теории вероятности так, как предполагает традиционный анализ рисков. Хаймен Мински подчеркивал, как мы обсуждали в главе 8, присущую финансовому сектору внутреннюю нестабильность, которая склонна распространяться на всю экономику.

## Синтез неоклассической теории и кейнсианства

Научные работы, которые можно объединить под этим заголовком, состоят преимущественно из теоретических разработок, основанных на неоклассическом синтезе (мы уже обсуждали его выше) в свете новых экономических фактов. Все интерпретации кейнсианской идеи с точки зрения неоклассической теории, как мы уже подчеркивали, сходятся во мнении, что кейнсианская экономическая теория — это теория негибкости, которая не содержит особых нововведений. (Достаточно просто заглянуть в «Общую теорию», чтобы опровергнуть это мнение.) Однако экономические события 1970-х годов и новое явление «стагфляция» — экономическая стагнация, при которой рост безработицы сочетается с инфляцией — усилили критику в адрес Кейнса и подкре-

пили сомнения в том, что высокий уровень занятости может быть достигнут без инфляционных тенденций.

В отходе от теории Кейнса особую роль сыграла одна интерпретация кейнсианских идей, так называемая кривая Филлипса, предложенная британским экономистом Албаном Уильямом Филлипсом (1914–1975). В статье 1958 года Филлипс утверждал, что в Великобритании существовала долгосрочная обратная связь между ростом денежных зарплат и уровнем безработицы (кривая Филлипса I). При более низком уровне безработицы работники и профсоюзы имели большую переговорную силу и могли договориться о более высоких зарплатах. В статье 1960 года Пол Самуэльсон и Роберт Солоу (род. 1924) предложили, однако, другую интерпретацию открытия Филлипса: они назвали ее долгосрочным стабильным соотношением между уровнем инфляции и безработицей (кривая Филлипса II). Постоянный уровень цен сопровождается определенным уровнем безработицы, поэтому высокий уровень рабочей занятости может быть достигнут только при повышенном уровне инфляции. В конечном счете деньги не нейтральны, они влияют на уровень безработицы через свое воздействие на уровень инфляции. Поскольку полная занятость важнее для политиков, чем стабильные цены, инфляция ускоряется.

В книге, опубликованной в 1963 году, израильский экономист Дон Патинкин (1922–1995) внедрил кейнсианские соображения в теорию общего равновесия, которую он расширил, включив в нее денежный и кредитный секторы. Значительная часть его аргументации вращается вокруг «эффекта реальных кассовых остатков», который представляет собой обобщенный «эффект Пигу» и отталкивается от того



факта, что реальная ценность внешних денег, существующих в экономике, растет (или падает) с падением (или ростом) уровня цен. Домохозяйства, утверждал Пигу, заметят, что это влияет на их богатство и в результате начнут расширять (или ограничивать) свой уровень потребления. В момент депрессии с падением цен этот автоматический механизм направляет экономику обратно в сторону полной занятости.

Однако механизм реальных кассовых остатков не действует, когда цены (и зарплаты) негибки. В этом случае расчет, на котором акторы основываются в своей деятельности, меняется, поскольку их действия ограничены на одном или другом рынке. В этом случае актерам недостаточно смотреть только на цены, как обычно предполагается в неоклассической теории. Они должны также учитывать количественные ограничения, с которыми сталкиваются на разных рынках. Например, на рынке труда домохозяйства могут стремиться продать больше рабочей силы по конкретной ставке зарплаты. Однако они не могут этого сделать, поскольку фирмы не хотят расширять производство и объем производства, будучи ограничены на рынке благ (то есть не имея возможности продать больше благ). Цены и ставки зарплаты больше не будут выполнять своей традиционной функции по выравниванию спроса и предложения; сделки будут основываться на том, что называют ложными ценами — на ценах, которые не способствуют достижению равновесия спроса и предложения. В результате спрос или предложение некоторых агентов не будет удовлетворен. Влиятельными представителями подобного подхода были американский экономист Роберт Клауэр (1926–2011) и шведский экономист Аксель Лейон-

хуфвуд (род. 1933). Клауэр дал нам понятие гипотезы двойного решения: если вы не ограничены ни на каком рынке, при принятии решения вы будете учитывать только (относительные) цены. Если ваши действия ограничены на одном или нескольких рынках (безработица, очереди и так далее), все происходит иначе. Таким образом, работник, у которого нет работы, учитывает этот факт в своем потребительском поведении точно так же, как фирма, у которой проблемы с продажами, адаптирует свой спрос на труд и сырьевые материалы. Ограничения на одном рынке влияют на ситуацию на других рынках и, отразившись от них, влияют на рынок, где возникли. Клауэр показывает, как это ставит под сомнение количественную теорию денег и концепцию нейтральности денег.

## Монетаризм

В ответ на некоторые из упомянутых публикаций «монетаризм» дал новое определение количественной теории денег. Экономист чикагской школы Милтон Фридмен (1912–2006) в своей работе «Количественная теория денег» (1956) утверждал, что его теория — это не теория воздействия количества денег в обращении на уровень цен, а скорее теория спроса на деньги, или, говоря более конкретно, теория спроса на реальные кассовые остатки. Если спрос на деньги оказывается стабильным, то уровень цен определяется количеством денег в обращении. В другой работе, опубликованной в 1968 году, Фридмен настаивал, что только в краткосрочном периоде существует то соотношение между инфляцией и безработицей, который мы наблюдаем на кривой Фил-

липса II. Но в долгосрочном периоде, утверждал Фридмен, существует «естественная норма безработицы», которая совершенно не зависит от экономической политики и совместима с любым темпом инфляции. «Естественная» безработица носит добровольный характер — она отражает не отсутствие равновесия, а предпочтения работников. Соответственно, безработица может опуститься ниже естественной нормы только тогда, когда работники не предвидят воздействия растущих цен на реальные зарплаты и реальные кассовые остатки. Если бы работники предвидели это воздействие, они бы отреагировали на него просьбами о повышении зарплат, чтобы компенсировать рост цен, и уровень занятости остался бы неизменным. Хотя в краткосрочном периоде работников можно заставить врасплох, в долгосрочном периоде они научатся правильно понимать последствия экономической политики, задуманной для снижения безработицы. В результате в долгосрочном периоде мы увидим не ту кривую Филиппса, о которой говорили Самуэльсон и Солоу, — кривая Филлиппса II является вертикальной прямой линией на уровне естественной безработицы, и с ней совместимы разные темпы инфляции. Экономическая политика, которая не понимает этого и стремится снизить безработицу, приведет лишь к ускорению инфляции.

Стагфляция 1970-х годов лила воду на мельницу Фридмена. Он рекомендовал экономическую политику, при которой центральный банк стабилизирует ожидание инфляции на низком уровне. Для этого нужно, чтобы объем денег в обороте рос вместе с производственным потенциалом. Таким образом закон Сэя, уже объявленный мертвым, героически поднялся из пепла в новом обличье. Как когда-то выразился

коллега Кейнса Деннис Робертсон (1869–1963): «Если оставаться на месте достаточно долго, заяц, на которого вы охотитесь, снова пробежит мимо».

## Новая классическая макроэкономика

Продолжая развивать теорию межвременного равновесия Ирвинга Фишера (1867–1947), Роберт Лукас и Томас Сарджент (род. 1943) в работе «Посткейнсианская макроэкономика» (1979) разработали макроэкономический подход, который стал известен под названием «новая классическая макроэкономика».

Этот подход представляет собой упрощенную версию модели общего равновесия и отталкивается от следующих смелых предпосылок: все экономические агрегированные величины могут быть выведены как результат рационального поведения агентов; все цены и факторные доходы обладают совершенной гибкостью; все рынки постоянно расчищаются, поэтому вся безработица по определению является добровольной. С самого начала ясно, что этот подход никаким образом не способен описать такие явления, как кризисы и недобровольная безработица. «Адаптивные ожидания», которые формируются на основе прежнего опыта, считаются несовместимыми с рациональным поведением. Предполагается, что рациональные агенты дальновидно максимизируют прибыль или полезность, кроме того, они используют всю доступную информацию о будущем развитии рынков и экономической политики. Хотя отдельные агенты могут делать ошибки, в агрегированных показателях эти ошибки уравниваются друг друга. На основании этих предпосылок авторы считают себя вправе рассказывать свою историю в терминах

лишь одного репрезентативного агента, тем самым не учитывая никаких социальных напряженностей и конфликтов интересов между разными индивидами и группами людей.

В подобном мире, где все происходит к лучшему, как экономическая политика вообще может работать, да и зачем было бы к ней прибегать? Она могла бы сработать только в том случае, если бы агенты не предвосхищали ее последствий, то есть если бы экономическая политика постоянно предлагала им новые сюрпризы. Только тогда монетарная политика смогла бы повлиять на занятость, хотя этот эффект оказался бы в лучшем случае временным. Рациональные агенты быстро поймут, что их обманули, и соответствующим образом подправят свое поведение. С рациональными ожиданиями невозможно навсегда опустить уровень безработицы ниже его естественного уровня.

Очевидно, что мы столкнулись с вариацией на тему, предложенную Милтоном Фридменом. И так же, как и он, Лукас и Сарджент считали, что ошибочная экономическая политика, хотя и не способна насовсем поднять уровень занятости, может причинить немало вреда, породив инфляцию и постоянно укрепляя неуверенность. Это делает процесс принятия решений агентами сложнее, а вероятность ошибочного решения — больше. Более того, (непроизводительные) государственные расходы непременно вытеснят (производительные) частные инвестиции — неудивительно, ведь полная занятость сохраняется по определению! Новая классическая теория подпирает монетаристскую критику кривой Филлипса II и отрицает валидность этой кривой. Таким образом, «кейнсианская политика» получается не только не благотворной, но и просто вредной.

При такой точке зрения плохая работа экономической системы является прежде всего результатом вмешательства в систему со стороны государства и центрального банка. Если оставить ее в покое, убеждены новые классические макроэкономисты, экономика частных предприятий будет работать гладко и эффективно. Лукас интерпретировал экономические циклы как отражение реакций экономических субъектов на денежные «шоки», то есть непредвиденные изменения денежной политики. Импульсы от подобных шоков ведут к изменению общего предложения, поскольку агенты изначально неверно интерпретируют шоки как изменения относительных цен. Таким образом, по крайней мере здесь деньги не являются нейтральными в краткосрочном периоде.

Теория реальных экономических циклов, развитая Эдуардом Прескоттом (род. 1940) и Финном Кюдландом (род. 1943), избавилась и от этого остатка не-нейтральности, приписав любые наблюдаемые колебания макроэкономических агрегированных данных исключительно неожиданным изменениям в предпочтениях и уровне технологий. По мнению Прескотта и Кюдланда, экономические циклы отражают оптимальные реакции акторов на информацию, которая внезапно сделалась им доступна.

Описанная здесь картина идеально функционирующей экономики и соответствующая лобовая атака на кейнсианские идеи была остроумно охарактеризована Виллемом Бауйтером (род. 1949) как «макроэкономика доктора Панглосса». В сатирическом произведении Вольтера «Кандид, или Оптимизм» (1759) доктор Панглосс придерживается мнения о том, что мы живем в лучшем из возможных миров, и что все в нем устроено мудрейшим образом — несмотря

на происходящие вокруг всевозможные катастрофы и повсеместные бедность и несчастья. В результате великой рецессии, спровоцированной недавним финансовым кризисом, новая классическая макроэкономика и теория реальных экономических циклов сильно утратили уважение профессионалов.

В своем президентском обращении к Американской экономической ассоциации в 2003 году Лукас смело заявил, что благодаря прогрессу макроэкономической теории «центральная проблема, предотвращение депрессии, была решена». Если бы только он был прав, это убергло бы многих людей от многих неприятностей.

## Новая кейнсианская макроэкономика

Новый ответ кейнсианцев на экономическую теорию доктора Панглосса начали развивать Джордж Акерлоф (род. 1940) и Джозеф Стиглиц. Они проанализировали поведение рациональных акторов в свете негибкости цен и асимметрично распределенной информации, особенно в контексте рынков труда и кредита с *несовершенной конкуренцией*. При несовершенной, особенно олигополистической, конкуренции товарные цены относительно негибки, поскольку если одна фирма изменит свои цены, другие фирмы примут ответные меры. В результате может возникнуть война цен, явление очень затратное для всех фирм. Опасаясь спровоцировать эту опустошительную войну, фирмы поддерживают постоянные цены.

Другой важный элемент подхода Акерлофа и Стиглица — тот факт, что, как правило, фирмам обходится неприемлемо дорого отслеживать эффективность работы своих сотрудников, так что они довольству-

ются другими способами избегать халтуры на работе и низкой производительности труда. Дополнительные зарплаты, которые они выплачивают, даже перед лицом безработицы, с точки зрения фирм являются «эффективными» в том смысле, что преимущества роста производительности перевешивают затраты на выплату дополнительных зарплат.

Хотя в традиционной неоклассической модели считается, что конкуренция за рабочие места между безработными и работающими людьми ведет к понижению зарплат, сегодняшняя экономическая теория видит ситуацию иначе. «Эффективная ставка зарплаты» помогает фирме максимизировать прибыль, а не уничтожает вынужденную безработицу. Работник, нанятый на работу и получающий зарплату по эффективной ставке, имеет мотивацию не халтурить, потому что, если он или она будет халтурить и это вскрыется, за это придется заплатить высокую цену.

В совместной работе с Эндрю Вайссом (род. 1947) на тему «Рационирование кредитов на рынках с несовершенной информацией» (1981) Стиглиц исследовал, почему банки отвергают заявки на выдачу кредитов, даже если среди отвергнутых претендентов есть платежеспособные кандидаты. Рационирование кредитов возникает, когда спрос на кредиты по преобладающей норме процента превосходит предложение кредитов, и банки не готовы удовлетворить излишки спроса или поднять процентную ставку. Этот случай неспособности рынка решить проблему объясняется асимметричным распределением информации между принципалом (банком) и агентом (получателем кредита). Увеличение нормы процента не только снизило бы спрос, но также, согласно ожиданиям банков, увеличило бы долю заявок на по-



лучение кредитов от людей с низкой платежеспособностью. Причины у этого следующие. Получатели кредитов хотят финансировать рискованные проекты, о которых у банка имеется несовершенная информация. Чем выше риск, тем выше ожидаемая прибыль от проекта, а также тем выше вероятность, что проект провалится. Кандидаты с большей платежеспособностью и низким риском отозвали бы свои заявки с повышением процентной ставки, опасаясь, что не смогут выплатить займ с процентами. Но для агентов, готовых к высоким рискам, все выглядит иначе: если они преуспеют, то получают высокую прибыль, а если потерпят неудачу, то потери понесет банк. Это приводит к процессу неблагоприятного отбора, и банки пытаются избежать его, ратионируя кредиты, а не поднимая норму процента. Тем самым они надеются максимизировать прибыль. Таким образом, ратионирование кредитов считается равновесным явлением, которое, как и эффективная ставка зарплаты, приводит к вынужденной безработице.

### Берегитесь прожектёров!

Адам Смит предвосхитил этот аргумент в «Богатстве народов» (1776). Его наблюдения читаются как актуальные комментарии по поводу последнего финансового кризиса. С ростом (иногда гипертрофированным) банковского бизнеса банкиры могут «очень мало» знать о своих должниках. Они могут выдавать деньги «прожектёрам, людям, постоянно выписывающим обращающиеся векселя, затрачивающим получаемые деньги на нелепые предприятия, которые даже при всей помощи, какая может быть оказана им, вероятно, никогда не будут в состоянии выпол-

нить и которые, даже будучи доведены до конца, никогда не смогут вернуть суммы, в действительности затраченные на них». Проблема, подчеркивал Смит, в том, что прожектёры готовы предложить банкам более высокую норму процента, потому что ожидают очень высокой прибыли от своих «нелепых предприятий», а если эти предприятия потерпят неудачу, прожектёры не планируют возвращать займ. «Осторожные и бережливые должники», которые предлагают банкам предприятия «менее грандиозные и заманчивые, но зато более солидные и прибыльные», напротив, готовы платить только более низкую ставку процента, и то после тщательных расчетов. Поэтому можно ожидать, что банки выберут прожектёров, а не осторожных и бережливых. Это приводит к неблагоприятному отбору, который перенаправляет существенную часть капитала в стране «из благо-разумных и прибыльных предприятий в предприятия неразумные и невыгодные».

## Новый неоклассический синтез

Среди экономистов, отреагировавших на спор между новыми классиками и новыми кейнсианцами, был Майкл Вудфорд (род. 1955), издавший книгу «Процент и цены» (2003). Предложенная им модель основана (в редуцированной форме) на трех уравнениях. Первое задает межвременное максимизирующее полезность поведение «репрезентативного домохозяйства». Поведение этого репрезентативного домохозяйства, искусственно созданный агент, который широко используется в современной литературе, не формируется через последовательное агрегирование разных характеристик многих индивидов, а про-

сто постулируется. Поэтому весьма смелым является утверждение о том, что эта модель имеет микрооснования. Второе уравнение содержит новую кейнсианскую версию кривой Филлипса. Оно определяет темп инфляции через ценообразующее поведение монополистически конкурирующих фирм. Третье уравнение содержит функцию реакции на денежную политику. Согласно этой функции центральный банк меняет номинальную норму процента по так называемому правилу Тейлора, названному в честь Джона Б. Тейлора (род. 1946). Правило Тейлора гласит, что процентная ставка реагирует и на отклонения текущего темпа инфляции от желательного темпа, и на отклонения ВВП от потенциального объема производства. Если текущий темп инфляции превышает желательный темп, то центральный банк поднимает норму процента, чтобы ограничить спрос. Если ВВП падает ниже уровня потенциального объема производства, центральный банк снижает норму процента, чтобы симулировать спрос. Цель — минимизировать инфляцию и отклонения от потенциального объема производства. Деньги не нейтральны, но монетарная политика может не допускать отклонения от нейтральности за пределами узких границ.

Название книги Вудфорда — отсылка к «Проценту и ценам» Викселля (1898). Темой обеих книг в конечном итоге является вопрос о том, равна ли денежная норма процента «естественной норме» (то есть равна ли она норме прибыли, и что случится, если денежная норма отклоняется от естественной. Если она меньше естественной нормы, происходит инфляция, а если наоборот — дефляция. Мы могли бы сказать, как Шумпетер, что старые идеи явились на бал в маскарадных костюмах. В душе же они остались неизменными.

## Теория общего равновесия и теория благосостояния

**В** СЕРЕДИНЕ XX века параллельно расцвету макроэкономической теории, начавшемуся после Кейнса, шло развитие теории общего равновесия и теории благосостояния. Экономисты перестали концентрироваться на долгосрочном равновесии в духе Вальраса и переключились на краткосрочное равновесие, хотя (парадоксальным образом) в некоторых из новых моделей горизонт планирования агентов был бесконечным. Одной из причин отказа от концепции долгосрочного равновесия, как мы еще обсудим в этой главе, была сложность ее совмещения с заданной изначальной наделенностью экономики разнородными капитальными благами. Наиболее важными авторами в этой области были Джон Хикс, Пол А. Самуэльсон и Кеннет Эрроу, а также французские экономисты Морис Алле (1911–2010), Жерар Дебрё и Эдмон Маленво (1923–2015).

### Джон Хикс

В своей книге «Ценность и капитал» (1939) Хикс уточнил, что изначальная обеспеченность экономики «капиталом» представляет собой набор доступных ко-

личеств разных капитальных благ. Но как уже отмечал Вальрас, если взять произвольный конкретный набор капитальных благ, то нельзя предположить, что каждый такой набор приносит своему владельцу одинаковую норму прибыли. Некоторых благ может, например, быть в излишке, и тогда они вообще не приносят прибыли. Хикс признавал это и попытался преодолеть тупиковую ситуацию, отказавшись от традиционного (классического и неоклассического) метода долгосрочного равновесия, который строится вокруг понятия единой нормы прибыли в конкурентных условиях. Вместо него Хикс использовал метод краткосрочного или «временного» равновесия. При временном равновесии некоторых капитальных благ может быть в излишке, что означает, что временное равновесие не может продлиться слишком долго. В сущности, в долгосрочном периоде чрезмерное количество некоторых капитальных благ выражает отсутствие равновесия, которое, как можно ожидать, приведет к быстрым реакциям со стороны экономических агентов. В частности, производство капитальных благ, которых оказывается слишком много, будет прервано до тех пор, пока их запас не закончится и избыток не перестанет существовать. Тогда производство этих благ начнется вновь.

Чтобы определить цены, количества и так далее при временном равновесии, нужно знать не только обычные данные теории равновесия — предпочтения, технологические альтернативы и изначальную обеспеченность факторами производства. Нужно также учитывать как данность ожидания агентов относительно будущего состояния мира. Поскольку будущее временное равновесие, как правило, будет отличаться от текущего, агенты не могут положиться на то, что мир останется неизменным. Поэтому в каждый пе-

риод они должны формировать ожидания относительно будущего, и поскольку эти ожидания влияют на поведение агента в настоящем, любое временное равновесие зависит от этих ожиданий. Ожидания обязательно меняются по мере того, как со временем меняется экономическая система — с каждым новым сочетанием количеств, цен и распределительных переменных, содержащих зародыш будущих изменений. Хикс предположил, что ожидания экономических агентов являются заданной переменной в любой период времени. На этом основании он определил временное равновесие вместе с производственными количествами, ценами, зарплатами и прибылями, связанными с этим равновесием. Но поскольку единая норма прибыли — это лишь случайный результат получившегося равновесия, мы получаем реакции агентов, и игра начинается заново с самого начала. Весь процесс состоит из последовательности временных равновесий, которые, однако, не тяготеют ни к какому центру притяжения. Во временном равновесии отсутствует какое-либо постоянство, которое традиционно считается отличительным признаком равновесия. Впоследствии Хикс отказался от собственной концепции, убежденный, что она никуда не ведет и что в зависимости от предпосылок о формировании ожиданий и их пересмотре можно доказать, что система следует почти по любому пути.

### Пол А. Самуэльсон

Самуэльсон трудился почти во всех областях экономической науки и в придачу разработал несколько новых. Его «Основания экономического анализа» (1947) ознаменовали приход эпохи современной математи-

ческой экономической теории, которая каждую экономическую проблему переформулирует как проблему оптимизации (максимизации или минимизации) в условиях заданных ограничений. Важным инструментом анализа стал «метод сравнительной статики»: сравнение двух состояний равновесия, одно определено в терминах заданного набора данных (предпочтения, изначальная обеспеченность, технические альтернативы), а второе — в терминах того же набора, с одним лишь отличием. Например, как будут различаться две экономики, если они отличаются друг от друга лишь размером рабочей силы? Это сравнительный и статичный метод, поскольку он не исследует, как экономика с течением времени подстраивается под новую ситуацию, в которой у нее больший объем рабочей силы. Такой вид сравнения представляет собой аналитическое срезание углов, потому что мы предполагаем, что процесс корректировки экономики, запущенный изменением одного вида данных, точно приведет к новому состоянию равновесия, которое уже было определено совершенно независимо от этого процесса. Неявной предпосылкой, разумеется, выступает идея о том, что любое равновесие устойчиво, то есть отклонения от него будут скорректированы действиями агентов. Самуэльсон применил этот вид анализа, среди прочего, к международной торговле и теории государственных благ.

### Теория внешней торговли Хекшера–Улина–Самуэльсона

Исследуя теорию торговли, Самуэльсон опирался на неоклассическую теорию торговли, разработанную шведскими экономистами Эли Хекшером (1879–

1952) и Бертилем Улином (1899–1979). Он дополнил ее и создал модель, известную как модель Хекшера–Улина–Самуэльсона, или модель НОС. Предположим, что перед нами две страны (данная и зарубежная), которые демонстрируют разную обеспеченность трудом относительно земли (единственные факторы производства, которые учитывает эта модель). Предположим также, что в обеих странах одинаковый уровень технологических знаний и одинаковые предпочтения. Предположим, наконец, что оба фактора (земля и труд) используются полностью. Перед тем как данная страна откроет свой рынок для зарубежных конкурентов, ставка зарплаты в этой стране, которая достаточно обеспечена трудом, ниже, чем за рубежом, где труд относительно редок. В результате этого цены благ, произведенных с относительно большими трудовыми затратами, в данной стране будут относительно дешевле. И наоборот, рента с земли за рубежом ниже, чем в данной стране, поскольку там относительно больше земли, то есть она не так редка. Модель НОС предсказывает, что после исчезновения торговых барьеров данная страна будет специализироваться на производстве относительно трудозатратных благ и экспортировать часть их в обмен на блага, произведенные за рубежом с относительно интенсивным использованием земли. У этой специализации есть и дальнейшие последствия. В результате специализации труд в данной стране становится относительно более редким, как и земля за рубежом; соответственно, в первой стране растет ставка зарплаты, а во второй — рента с земли. При определенных (очень узких) технических условиях мы увидим тенденцию к выравниванию ставок зарплаты и земельных рент в этих двух странах. Результат этого процесса известен как «теорема вы-



равнивания цен на факторы производства». Самуэльсон сделал из простой модели несколько дополнительных выводов. Один из них таков: если цена какого-то блага растет, это рано или поздно приведет к росту цены фактора относительно интенсивно используемого в производстве этого блага. Это утверждение известно под названием «теорема Столпера–Самуэльсона».

Читатель, вероятно, заметил, что модель НОС изначально формулировалась как модель только с двумя «исходными» или «первичными» факторами: землей и трудом. Она не формулировалась с учетом искусственных средств производства или капитальных благ, и на то есть веские причины. Присутствие капитальных благ приводит к сложностям, которые ставят под сомнение веру многих экономистов в то, что результаты НОС применимы также к миру с гетерогенными капитальными благами. Как показали британские экономисты Иэн Стивдмен (род. 1941) и Стэнли Меткалф, несколько выводов из модели НОС оказываются неприменимы к такому миру. На это же указывает так называемый парадокс Леонтьева. В 1953 году Василий Леонтьев издал работу «Внутреннее производство и внешняя торговля: новый взгляд на капиталовооруженность Америки», вызвавшую немало критических отзывов. В ней он, к своему удивлению, открыл, что США импортируют относительно капиталозатратные блага, а экспортируют относительно трудозатратные, хотя США считаются страной, более обеспеченной капиталом по сравнению с большинством своих торговых партнеров.

Было предложено несколько объяснений этого, с точки зрения теории НОС, «парадокса». Среди прочего утверждалось, что предпосылка НОС о том, что

в обеих странах одинаковый уровень технических знаний, нереалистична, потому что технические знания не могут передаваться от развитых стран к развивающимся без издержек, кроме того, предпочтения потребителей неодинаковы. Вследствие технических сложностей виды используемых капитальных благ и виды осуществляемого труда будут частично разными. А если и капитал, и труд разнородны, то как мы можем говорить, что одна экономика изначально лучше обеспечена капиталом, чем трудом? Очевидно, обеспеченность капиталом можно оценить, только сделав разнородные капитальные блага сопоставимыми, что означает, что их нужно оценить с точки зрения цен. В экономике просто не существует никакого «количества капитала», которое было бы известно до цен товаров и независимо от них — а чтобы знать цены, необходимо, в свою очередь, знать распределение дохода. Кроме того, некорректно приравнивать час квалифицированного труда к часу неквалифицированного труда, как это принято делать во многих эмпирических исследованиях. Коротко говоря, подход НОС к международной торговле мало чем оправдан, и хотя его все еще преподают и применяют, он растерял основную часть своей былой репутации (см. главу 12).

### Общественные блага

Самуэльсон также сформулировал теорию общественных благ, опираясь на идеи, сформулированные Эриком Линдалем. Общественное благо отличается от частного двумя вещами: оно неисключаемо, а также неконкурентно в потреблении. В случае частного блага, например плитки шоколада, потребление бла-

га одним человеком препятствует его потреблению другим — потребители конкурируют за его потребление. С общественными благами все иначе: потребляя их, человек не конкурирует с другими. Традиционный пример в экономической литературе — свет от маяка: он предупреждает сразу многие корабли об опасности налететь на скалы. В случае общественных благ также едва ли возможно помешать кому-то их потреблять — общественные блага неисключаемы.

Общественные блага, настаивал Самуэльсон, ставят перед нами проблему провала рынка: производитель таких благ несет все издержки, но с трудом может получить какую-то прибыль. «Безбилетники» используют благо, но не вносят никакого вклада в то, чтобы покрыть издержки его производства. Соответственно, подобные блага должны предоставляться общественным сектором. В случае частного блага оптимальное количество, предлагаемое на рынке, это такое количество, при котором предельная готовность потребителей платить за него равна предельным издержкам производства. В случае общественного блага, утверждал Самуэльсон, оптимальное количество — это такое количество, при котором *сумма* предельной склонности всех членов общества платить за него соответствует предельным (оплаченным обществом) издержкам производства.

Несмотря на свое определенно неоклассическое кредо, Самуэльсон также был кейнсианцем. Его революционные труды в области динамической экономической теории показывают, что экономические системы могут быть чувствительны к изменениям начальных условий и реагировать на них, так что нет причин считать, что они всегда глобально устойчивы. (Равновесие считается глобально устойчивым, если система движется к нему, независимо от от-

правной точки.) Самуэльсон считал возможность кумулятивно дестабилизирующейся экономики, описанной Кейнсом, не абстрактным случаем, а исторически повторяющимся фактом, который можно скорректировать только при помощи политики стабилизации.

## Кеннет Дж. Эрроу

Эрроу тоже основал несколько собственных областей в экономической науке (например, «экономическая теория здравоохранения») и придал мощный импульс уже существующим областям (таким как «теория коллективного выбора» и «экономическая теория информации»). В работе «Коллективный выбор и индивидуальные ценности» (1951) Эрроу исследовал отношения между индивидом и обществом. Как, спросил он, мы приходим к коллективным решениям в демократическом строе и как эти решения соотносятся с индивидуальными ценностями?

Эрроу выбрал отправной точкой «парадокс Кондорсе», сформулированный французским математиком и философом маркизом де Кондорсе (1743–1794). Кондорсе доказал, что при демократическом процессе, в котором голосующие выбирают из нескольких вариантов политических мер, представляемых им попарно, последовательность вариантов может повлиять на результат голосования: это так называемый цикл Кондорсе. Предположим, что три человека участвуют в голосовании, где им предложено три альтернативы:  $X$ ,  $Y$  и  $Z$ . Первый выбирает  $X$  как альтернативу  $Y$ , а  $Y$  — как альтернативу  $Z$ . Второй выбирает  $Y$  как альтернативу  $Z$ , а  $Z$  — как альтернативу  $X$ . Третий выбирает  $Z$  как альтернативу  $X$ , а  $X$  — как

альтернативу  $Y$ . Если сформулировать голосование как « $X$  или  $Y$ »,  $X$  выиграет при соотношении голосов  $2:1$ , а  $Y$  исключается из голосования. Если следующим будет голосование « $X$  или  $Z$ », то  $Z$  выиграет в соотношении  $2:1$ , а  $X$  исключается. Таким образом,  $Z$  побеждает, решение принято. Парадокс заключается в следующем: если сравнивать  $Z$  с  $Y$ , то уже исключенный вариант,  $Y$ , выигрывает в соотношении  $2:1$ . В зависимости от порядка, в котором происходит голосование за одну из двух альтернатив, мы получаем разные результаты. Изучая парадокс Кондорсе в более общих обстоятельствах, Эрроу пришел к своей знаменитой «теореме невозможности». Он вывел ее для набора абстрактных аксиом или условий (таких как отсутствие ограничений индивидуальных предпочтений, отсутствие диктатуры и так далее), которые считались очевидными и не требовали дальнейших обоснований. Теорема гласит, что для обществ, в которых больше двух членов, не существует процедуры, которая позволяла бы принимать согласованные общественные решения на основе голосования индивидов. Общественные решения, таким образом, не следуют той же логике, на которой основывается теория рационального поведения индивида — что означает, что к «обществу» нельзя подходить как к одному репрезентативному индивиду. Как заявили американские экономисты Абрам Бергсон (1914–2003) и Пол Самуэльсон в 1938 и 1947 году соответственно, вообще не существует такой функции общественного благосостояния, которая выводилась бы из согласованных предпочтений индивидов и могла бы служить основанием для рекомендаций по экономической политике.

Мы можем пойти еще дальше. Если учесть, что индивид действует в разных общественных контек-

стах (семья, работа, спорт, политика и так далее) и берет на себя разные общественные роли, и если предположить, что у этого индивида есть четко сформированные предпочтения, специфичные для каждого контекста, то теорему Эрроу можно применить даже к одному индивиду. Она объясняет, почему индивид может испытывать когнитивный диссонанс и затруднения с принятием решений — это может быть отражением конфликтов между разными ролями, которые индивид выполняет в обществе. Эта теорема также может объяснить мудрость, содержащуюся в словах Юма: «Но что такое человек, как не клубок противоречий!»

Теорема невозможности Эрроу и проблема выведения общественных решений из предпочтений индивидов обсуждается и по сей день. Центральное место отведено тому, действительно ли упомянутые выше аксиомы самоочевидны и что случится, если некоторые из них будут ослаблены (этот вопрос обсуждается ниже).

Эрроу, частично в сотрудничестве с Жераром Дебрё и Фрэнком Х. Ханом (1925–2013), также внес существенный вклад в «теорию общего межвременного равновесия». В частности, в своей работе 1954 года «Существование равновесия для конкурентной экономики» Эрроу и Дебрё впервые доказали, что равновесие существует при условии соблюдения определенных предпосылок, касающихся предпочтений агентов и набора технологических альтернатив. (Эти предпосылки достаточно сильны и совместимы с совершенной конкуренцией, излюбленным инструментом теории общего равновесия.) Этот результат был истолкован очень по-разному. Хан считал его разновидностью теоремы невозможности: вне области, к которой применимы предпосылки, нет никаких

подтверждений существования равновесия, так что можно сказать, что эта теория мало способствует расшифровке реальности, не подчиняющейся заданным предпосылкам. Другие утверждали, что эта модель достаточно хорошо описывает экономическую реальность. Например, так называемые вычислимые модели общего равновесия, которые состоят из радикально упрощенных версий модели Эрроу–Дебрё, широко используются в прикладной экономической теории. Лукасианская макроэкономика (которую мы обсуждали в главе 10) состоит из еще более радикально упрощенной версии этой модели. Хана, однако, эти аргументы не переубедили.

До сих пор мы занимались только проблемой существования общего равновесия. Тем не менее есть еще две проблемы, которые нужно затронуть, хотя бы кратко. Во-первых, является ли состояние равновесия единственным, то есть существует ли только одно равновесие или же их несколько? Если состояний равновесия несколько, то возникает другой вопрос: какое из них релевантно, если среди них вообще есть релевантное? На этот вопрос нельзя ответить, не применяя *ad hoc* предпосылок, которые исключают все варианты равновесия, кроме одного — не слишком приятная ситуация. Есть и другое свойство равновесия, еще более важное, чем единственность. Является ли равновесие устойчивым? Как подчеркивал уже Альфред Маршалл, существование равновесия мало нас интересует, если это равновесие не является устойчивым — то есть если отклонения от него не мобилизуют внутренние силы экономической системы, вновь возвращающие ее в состояние равновесия. Если равновесие устойчиво, то отклонения от него сами себя корректируют, а если оно неустойчиво, то отклонения от него сами себя усилива-

ют, и понятие равновесия как точки покоя или притяжения исчезает.

Вопрос устойчивости общего равновесия весьма сложен, и долгое время на него не могли найти удовлетворительного ответа. Хотя многие экономисты верили в устойчивость рыночных систем, их вера не подкреплялась убедительными теоретическими доказательствами. Ситуация изменилась только в начале 1970-х с выходом работ Хьюго Зонненшайна (род. 1940), Рольфа Мантеля (1934–1999) и Жерара Дебрё. Увы, результаты, к которым они пришли, оказались отрезвляющими: любое доказательство устойчивости выглядит бледно, если щедро не подкрепить обычные предпосылки теории общего равновесия дополнительными предпосылками, еще более смелыми. Причина этого отрицательного результата кроется во взаимозависимости разных рынков: любое происшествие на одном рынке влияет на происходящее на всех остальных рынках и, как правило, связано с так называемыми эффектами дохода. Так, снижение зарплат на рынке труда ведет к снижению спроса на потребительские блага, которые, в свою очередь, ведут к снижению спроса на труд и так далее. В некотором смысле, описанный Кейнсом круговой поток отношений, характерный для экономики, выступает ложкой дегтя в бочке меда. Ввиду отрицательных результатов, полученных в отношении устойчивости, Мартин Хеллвиг (род. 1949) назвал версию теории общего равновесия, предложенную Эрроу-Дебрё, «провалившейся исследовательской программой».

Сам Эрроу тоже выражал определенное разочарование в той теории, за которую он был награжден Банком Швеции Нобелевской премией в области экономических наук. Он указал на то, что предска-



зять будущие экономические события сложно, если не невозможно, учитывая, что экономические агенты принимают решения исходя из ожиданий о поведении других агентов, которое, в свою очередь, основано на ожидаемом поведении третьих агентов и так далее. Получается, что нужно — как подчеркивал Кейнс, особенно говоря о финансовых рынках — формировать ожидания об ожиданиях других людей. Экономист, который пытается предсказать развитие экономики, таким образом встает перед геркулесовой задачей — предсказать все эти взаимосвязанные ожидания.

Эрроу настаивал, что рыночной системе, чтоб быть совершенной, потребуется, чтобы рынки для всех продуктов и услуг существовали с настоящего момента до бесконечности. Однако полного набора рынков не существует, и более того, такого полного набора не может существовать ни в какой заданный момент времени. Подумаем, например, о продуктах, которые еще не были изобретены, или вообще об инновациях — любимой теме Шумпетера. Вот почему Эрроу отстранился от фундаментальной предпосылки, на которой основана теория общего равновесия — предпосылки, которую настойчиво защищал Хайек и его последователи, а именно, что цены содержат в себе всю информацию, необходимую для принятия решений. Возражая против этого утверждения, Эрроу подчеркивал, что значительная часть важной информации не передается при помощи системы цен. Примером могут служить цены на бирже прямо перед тем, как лопнет спекулятивный пузырь. Эти цены очень мало говорят об истинной ценности активов. Из этих соображений следует, что «гипотеза эффективного рынка» в отношении финансовых рынков не подтверждается (см. главу 12).

Мы видим, что эти соображения предвосхищают новаторскую работу Эрроу в области экономической теории информации, которая посвящена роли неопределенности, неполной и асимметричной информации, а также угрозе морального риска. Он смоделировал ту нерасположенность к риску, которая проявляется при покупке рискованных ценных бумаг и страховых полисов, как выражение балансирования повышенного риска и повышенной ожидаемой ценности реального дохода. Эрроу также интегрировал проблемы неопределенности и риска в общую модель межвременного равновесия, создав базу для современной теории капитального рынка и для анализа финансовых рынков — того, как они функционируют и как обваливаются. Проблема асимметричной информации и угрозы морального риска, еще одна центральная тема исследований Эрроу, важна в таких разносторонних областях, как отношения между пациентом и врачом и покупка подержанных машин. Эрроу утверждал, что доверительные отношения, которые могут развиваться между агентами, можно рассматривать как замену несуществующим идеальным рынкам страхования.

### Амартия Сен

В книге «Коллективный выбор и общественное благосостояние» (1971) Амартия Сен (род. 1933), гарвардский экономист индийского происхождения, исследовал теорему невозможности Эрроу, изменив ее аксиомы. Это привело к возникновению «теорем возможности». Сен обсуждал, например, что случится, если у каждого человека будет основанное на предпочтениях право вето в отношении любой полити-

ческой меры или общественного решения. Кроме того, он разработал дополнительную теорему невозможности: теорему «невозможности паретианского либерала». Речь в ней идет о противоречии между условиями Парето-оптимальности и минимальными требованиями индивидуальной свободы, если мы допускаем любой вид предпочтений. Сен предложил такой пример: ханжа не хочет читать условно порнографическую книгу («Любовник леди Чаттерлей»), но еще меньше он хочет, чтобы эту книгу с удовольствием читал развратник. Развратник, напротив, хотел бы прочесть эту книгу, но еще больше он хочет, чтобы ее читал ханжа и мучился. Можно ли потребовать во имя свободы, чтобы ни один из них не читал этой книги, хотя развратник хотел бы ее прочесть? Нет. Можно ли потребовать во имя свободы, чтобы ханжа непременно прочел эту книгу, хотя он не хочет этого делать? Нет. Единственная остающаяся альтернатива — позволить развратнику прочесть эту книгу. Но согласно предпочтениям ханжи и развратника, в приоритете у обоих — чтобы ханжа прочел книгу, а развратник нет.

Развивая идеи «Теории справедливости» Джона Ролза (1921–2002), изданной в 1971 году, а также теории коллективного выбора, Сен построил индексы для оценки неравенства дохода и благосостояния, а в 1976 году предложил новый индекс бедности. Его глубоко беспокоила проблема голода, и он утверждал, что в демократических обществах она менее критична, потому что у бедного населения есть право голоса. Бедность — это не столько вопрос дохода, настаивал Сен, сколько вопрос прав, свобод и возможностей, которые есть у людей и требуют поддержки.

Сен назвал *homo economicus*, который только максимизирует собственный интерес, «рациональным

дураком» в своем эссе «Рациональные дураки: критика поведенческих основ экономической теории» (1977). Он предложил следующий пример: *A* спрашивает *B*, как пройти на вокзал. Тот показывает ему, как пройти на почту, и просит его, если он случайно будет проходить мимо почты, бросить за него письмо в ящик. *A* соглашается, решив про себя открыть письмо при первой возможности, чтобы посмотреть, не содержится ли в нем чего-либо ценного. Этим примером Сен хочет сказать, что если бы мир был населен людьми, которые думают только о себе, как предполагает значительная часть экономической теории, то судьба человеческого общества была бы весьма плачевной. Коротко говоря, *homo economicus* — полезное понятие в некоторых узких контекстах, но не является адекватной отправной точкой для общественной теории, призванной объяснить реальность.

В последней главе этой книги мы обсудим несколько избранных областей экономической теории, в которых произошел существенный сдвиг после середины XX века (другие такие области, например эволюционную экономическую теорию, мы уже обсудили ранее). Хотя в последнее время в этих областях происходят заметные изменения, сами области существуют уже давно. Еще раз подчеркнем, что это не всеобъемлющее и не исчерпывающее описание. Его главная цель — проиллюстрировать тот факт, что предмет экономической науки жив и здоров и что новые открытия нередко очень прочно уходят корнями в идеи и концепции, сформулированные давным-давно.

## Новое в избранных областях

## Теория игр

**В** ОПРЕКИ предпосылке о совершенной конкуренции, согласно которой у экономических агентов нет никакой рыночной силы, но есть полная информация обо всех релевантных экономических вопросах, в реальном мире многие фирмы обладают рыночной силой, но не имеют полной информации о конкурентах, с которыми взаимодействуют на рынке. Если фирма предпринимает определенные действия, ей приходится принимать во внимание реакцию конкурентов, и наоборот. На смену приспособлению к конкретным обстоятельствам приходит стратегическое взаимодействие. Именно это поведение и исследует теория игр. Она использует сложные математические инструменты, чтобы решать проблемы не только из области экономической науки, но и из многих других, особенно в области политики, военных или социальных конфликтов.

Истоки теории игр мы находим несколько веков назад у швейцарского математика Даниила Бернулли (1700–1782). Бернулли, работавший в Петербургской академии наук, задался вопросом о том, как определить денежную ценность следующей игры: игрок подбрасывает монету до тех пор, пока не выбросит «орла». Пока игрок продолжает выбрасывать

«решку», он получает два дуката в первом раунде, четыре во втором, восемь в третьем и так далее — сумма удваивается с каждым следующим раундом.

Какова, спросил Бернулли, ожидаемая выгода от игры — вероятный выигрыш, который игрок ожидает получить до того, как начал играть? Вероятность того, что игрок выбросит «орла» в первом раунде —  $\frac{1}{2}$ , во втором —  $\frac{1}{4}$ , в третьем —  $\frac{1}{8}$  и так далее. Ожидаемая выгода представляет собой сумму выплат, взвешенных по их соответствующим вероятностям:  $(\frac{1}{2})^2 + (\frac{1}{4})^4 + (\frac{1}{8})^8 + \dots = 1 + 1 + 1 + \dots$  до бесконечности. Получающаяся сумма бесконечно велика, потому что игра теоретически может продолжаться бесконечно долго, пока игрок не выкинет «орла». Таким образом, теоретически игрок должен быть готов заплатить огромную сумму, чтобы принять участие в игре. Но это противоречит фактическому жизненному опыту: никто не заплатит космическую сумму, чтобы поиграть в эту игру.

Как Бернулли решил этот парадокс? По его мнению, мы оцениваем игру не по предположительному денежному выигрышу, а по его ожидаемой полезности. Полезность для игрока, утверждал Бернулли, действительно возрастает с выигрышем, но менее чем пропорционально: дополнительный прирост полезности, который дает игроку каждая дополнительная единица денег, снижается и стремится к нулю. (Эту предпосылку мы уже встречали в главе 4, когда обсуждали теорию предельной полезности.)

«Теорема ожидаемой полезности», на которой основана гипотеза Бернулли, использовалась основателями современной теории игр для выведения аксиом, описывающих рациональное поведение. Это были венгерский математик и физик Янош (впоследствии Джон) фон Нейман, начавший в 1928 году

с аналитического поиска математической структуры таких игр, как шахматы или покер, и австрийский экономист Оскар Моргенштерн. Только после того, как Моргенштерн присоединился к фон Нейману в Принстоне, фон Нейман занялся анализом экономических проблем. Их книга «Теория игр и экономическое поведение» (1944) считается колыбелью современной теории игр.

Хотя значительная часть традиционной экономической теории исходит из того, что агенты независимы друг от друга, модели теории игр посвящены именно их взаимодействию. В ходе игр агенты могут вступать в обязывающие соглашения между собой, тогда мы называем эти игры кооперативными; если же они не вступают в такие соглашения, то игры называются некооперативными.

Книга фон Неймана и Моргенштерна спровоцировала активное развитие новой области, о растущем значении которой говорит количество Нобелевских премий, полученных специалистами по теории игр в прошлом веке.

Простая игра — это игра с двумя участниками и нулевой суммой, в которой сумма выигрыша двух игроков равна нулю, независимо от финального результата игры, потому что все то, что выигрывает один игрок, другой проигрывает (примером такой игры служит покер). Решение такой игры с двумя участниками фон Нейман предложил еще в статье 1928 года (на немецком языке), а затем и в книге, написанной в соавторстве с Моргенштерном. Обобщить это решение для игры с количеством участников  $n$  ( $n > 2$ ) и переменной суммой оказалось сложной задачей, с которой справился только Джон Форбс Нэш в двух работах, изданных в 1950 году: одна из них посвящалась некооперативным (конкурен-

ным) играм, а вторая — кооперативным. Конкурентное решение для игры с  $n$  участниками и переменной суммой, как мы уже знаем, известно под названием «равновесие Нэша». Оно соответствует набору стратегий, по одной для каждого агента, который не мотивирует ни одного из них единолично менять свою стратегию. Решение Нэша теперь широко используется в учебниках по микроэкономике. Нэш исследовал кооперативное решение для игр с двумя участниками и переменной суммой, которые удовлетворяют ряду подходящих аксиом. В работе, изданной в 1953 году, он исследовал другой тип кооперативного решения, который назвал «решение под угрозой» — когда акторы кооперируют друг с другом вследствие принуждения.

В 1950-е годы широкую известность получила так называемая дилемма заключенного. Вот простое описание ее содержания: двух заключенных, которых обвиняют в совершении совместного преступления, допрашивают в отдельных комнатах. Если ни один из них не признается, они получают относительно мягкий приговор (например, 4 года). Если оба признаются, они получают более суровый приговор (7 лет). Однако если один признается (тем самым подставив другого), а второй нет, то тот, кто признался, получит более короткий срок, чем если бы признались оба (3 года), а тот, кто не признался, получит более долгий срок, чем в любом другом случае (12 лет).

Независимо от того, что сделает второй игрок, признаться — это лучший вариант, «доминантная стратегия» для обоих, и эта стратегия принесет им по 7 лет в тюрьме. Получившееся в результате некооперативное равновесие может быть индивидуально рациональным в том смысле, что минимизиру-



ет максимальное наказание для обоих (семь и семь). Однако оно не является коллективно рациональным вариантом, потому что если бы оба отрицали вину, оба получили бы только по 4 года. Это было бы кооперативное равновесие, решение, к которому оба заключенных пришли бы, заключив обязывающее соглашение, однако в нашей ситуации оно маловероятно. Говоря более простыми словами, индивидуально рациональное поведение может привести к коллективно менее благоприятному результату, чем сотрудничество.

Теория игр широко применяется на практике и во многом является порождением «конфликта между Западом и Востоком», обострившегося в результате подъема СССР в середине XX века. Фон Нейман участвовал в проекте «Манхэттен» и в создании и атомной, и водородной бомб. Напряженность между США и СССР нарастала, и фон Нейман был назначен стратегическим советником по оборонной политике. Теория игр использовалась в развитии доктрины «взаимно гарантированного уничтожения», которая сформировала стратегию США во время холодной войны.

## Теория капитала

В 1960-е и 1970-е годы возник спор о теории капитала, в котором на одной стороне выступали сторонники классического и кейнсианского подхода, а на другой — сторонники неоклассического подхода. Поскольку основные участники этого спора были из Кембриджа, что в Великобритании (Джоан Робинсон, Пьеро Сраффа, Николас Калдор, Луиджи Пазинетти и Пьеранджело Гареньяни), и из Кембриджа,

что в американском штате Массачусетс (Пол Самуэльсон и Роберт Солоу), его часто называют «спором двух Кембриджей о капитале». Хотя на первый взгляд может показаться, что кембриджский спор касался заумных технических вопросов, в реальности спор шел о применимости или неприменимости двух столпов, на которые опирается экономическая теория мейнстрима. Первый — закон Сэя, согласно которому рыночная экономика стремится использовать все производственные ресурсы, которые имеет (полная занятость); второй — теория предельной производительности, согласно которой полученный продукт делится между различными претендентами на основании их предельного вклада в этот продукт. Критики из британского Кембриджа оспаривали состоятельность этих двух тесно связанных друг с другом предположений.

Спор начался с публикации эссе Робинсон (1953), в котором она назвала несостоятельной неоклассическую макроэкономическую производственную функцию  $Y = f(K, L)$ , где  $Y$  обозначает национальный продукт,  $K$  — запас капитала, а  $L$  — затраты труда. По мнению Робинсон, эта функция не способна адекватно описать экономику, использующую и производящую разнородные блага. В 1962 году Самуэльсон ответил ей эссе, в котором хотел продемонстрировать, что производственная функция способна адекватно описывать микроэкономические условия. Для этого он использовал модель, в которой производятся два блага: чисто потребительское благо и капитальное благо, которое используется как производственный фактор в производстве себя самого и в производстве потребительского блага. Он допустил, что при создании этих двух благ производители, стремящиеся минимизировать свои издержки,

могут выбирать из многих производственных техник. Он доказал, что модель демонстрирует свойства, которые имитируют свойства (печально) знаменитой макроэкономической производственной функции. В частности, он утверждал, что в конкурентных условиях предельная производительность труда и капитала равна ставке реальной зарплаты и норме прибыли соответственно. Таким образом, считал Самуэльсон, он показал, что экономическую систему в целом можно анализировать при помощи макроэкономической производственной функции.

Последовавшие дебаты показали, что, вообще говоря, это не так. В работе, опубликованной в 1970 году, Пьеранджело Гареньяни доказал, что аргументация Самуэльсона состоятельна только в случае, если все секторы экономики — в случае Самуэльсона, сектор, производящий капитальное благо, и сектор, производящий потребительское благо, — в любых обстоятельствах имеют одинаковое соотношение вложенного капитала к труду (или капиталоемкость). Однако в таком случае секторы нельзя отличить друг от друга с точки зрения использования факторов производства, и несколько неясно, как один и тот же набор факторов может приводить к качественно разным результатам. Как подчеркивал Гареньяни, принять предпосылку Самуэльсона о равных пропорциях факторов производства во всех секторах, по сути, означает принять картину мира, в котором существует лишь одно благо. За пределами такого мира теория предельной производительности в целом не подтверждается, поэтому распределение доходов в целом невозможно объяснить с ее помощью.

В ходе спора выяснилось, что у Сраффы (1960), с его возвращением к классическому анализу (см.

главу 3), также имеются основания для критики маржиналистской теории.

Его критика, по сути, вращалась вокруг двух предположений. Во-первых, капитал, используемый в производстве фирмой, сектором или целой экономикой, состоит из разных видов капитальных благ. Чтобы указать «количество капитала», используемого относительно труда, надо оценить отдельные капитальные блага, а затем сложить их цены. Но как мы уже видели в дискуссии о ценах производства (см. главу 2), цены зависят не только от используемой технологии, но и от распределения дохода, то есть от уровня реальной ставки заработной платы. Если реальная ставка заработной платы зафиксирована на разных уровнях, а также если вероятно, что производители, чтобы минимизировать издержки, выбирают разные производственные технологии, то соответствующие нормы прибыли и относительные цены будут, как правило, разными. Далее, «количество капитала», которое является суммой ценностей, нельзя рассчитать, не зная цен товаров, то есть нельзя рассчитать независимо от реальной ставки заработной платы: его можно определить только вместе с ценами и нормой прибыли. Но теория предельной производительности пытается определить общую норму прибыли как выражение относительной редкости данного количества капитала. Поскольку для этого необходимо сначала знать норму прибыли, мы упираемся в логическую ошибку.

Во-вторых, Сраффа предположил, что вопреки распространенному в неоклассической теории мнению, повышенная реальная ставка заработной платы (которой соответствует пониженная норма прибыли) совсем необязательно вынуждает фирму, отрасль или даже целую экономику выбрать метод производства,

использующий относительно меньше труда и больше капитала (иными словами, метод, который демонстрирует большую капиталоемкость или соотношение капитала и труда). На первый взгляд идея о том, что подорожавший фактор производства — в нашем случае труд — будет замещен, кажется весьма убедительной. Но поскольку капитал — это ценностная величина, то возможно, что вследствие роста реальной ставки зарплаты цены изменятся таким образом, что соотношение капитала и труда, используемое в секторе или в экономике в целом, не увеличится, а уменьшится. Эта возможность известна как «реверсирование капитала». Сраффа также показал, что технологические альтернативы, доступные фирмам, как правило, нельзя упорядочить в соответствии с уровнем нормы прибыли таким образом: чем ниже норма прибыли, тем выше капиталоемкость. Вполне возможно, что одна и та же технология позволяет минимизировать издержки и при низком, и при высоком уровне нормы прибыли, а одна или несколько других технологий минимизируют издержки при среднем уровне нормы прибыли. Эта возможность известна как «обратное переключение технологий». Краткое содержание спора о теории капитала можно прочесть у Харкурта (1972).

Эти на первый взгляд абстрактные открытия имеют, по мнению критиков экономической ортодоксии, крайне важное практическое значение, поскольку идут вразрез с законом Сэя. Они ставят под сомнение распространенное мнение о том, что безработица *всегда* связана со «слишком высокими» зарплатами, и что избавиться от нее можно, только урезав зарплаты.

Предложенная Сраффой новая формулировка классического подхода была подхвачена и раз-

вита, среди прочих, Гареньяни, Пазинетти, Нери Сальвадори (род.1951), Бертрамом Шефольдом (род.1943), Иэном Стивменом и Кристианом Бидаром (род.1948). В книге «Полное отраслевое равновесие», изданной в 2015 году, Арриго Опочер (род.1954) и Иэн Стивмен продемонстрировали, что традиционная долгосрочная теория спроса на факторы производства и предложения произведенной продукции, которой учит макроэкономика, бездоказательна. Она бездоказательна, утверждают Стивмен и Опочер, потому что основана на предпосылке, что за один раз может меняться только *одна* цена, а это невозможно: в результате изменения первой цены должны измениться хотя бы некоторые другие цены. Но как только мы учтем это обстоятельство, становится ясно, что количество используемого фактора производства не всегда должно быть непременно обратно пропорционально его цене. Иными словами, традиционная кривая спроса на фактор производства (труд, сырье и так далее), которая отрицательно эластична по цене этого фактора, как правило, бездоказательна.

## Теория роста

С самого зарождения систематического экономического анализа, с классических авторов, темы роста и развития были одними из центральных в экономической науке. Однако по содержанию эти темы существенно изменились с течением времени. В трудах Адама Смита экономический рост и развитие считались тесно переплетенными и возникающими в результате эндогенных сил, действующих внутри экономики, однако в начале XX века возникла и набрала

силу новая точка зрения на эту проблему. При этой точке зрения в центр внимания ставился (количественный) рост, (качественное и структурное) развитие не учитывалось, а рост считался, по сути, отражением экзогенных сил. Кульминацией этого подхода стала неоклассическая модель роста Роберта Солоу, опубликованная в эссе 1956 года в качестве реакции на другие разработки в этой области, особенно принадлежавшие Харроду. В том же году аналогичную модель опубликовал австралийский экономист Тревор Суон (1918–1989).

Разница между подходом к проблеме Смита и Солоу можно проиллюстрировать с точки зрения того, как они подошли к основным факторам, влияющим на рост и развитие: технологическим и организационным изменениям; накоплению капитала; росту населения и занятости. Смит обсуждал технические и организационные изменения с точки зрения все более глубокого разделения общественного труда, и потому считал его одновременно результатом и движущей силой экономического развития. Солоу же считал темп технического прогресса заданными обстоятельствами извне системы — он обращался с ним как с экзогенной переменной, технический прогресс, словно манна небесная, у него падает с небес. Для Смита накопление капитала, расширяя рынки, способствует непрерывному процессу разделения труда и создания новых благ, новых средств производства и структурных изменений (от сельского хозяйства до обрабатывающей промышленности, внешней и внутренней торговли). В макроэкономическом подходе Солоу рост «капитала» означает лишь его увеличение в объеме. У Смита рост населения определяется эндогенно и отражает экономические, общественные и институциональные факторы, а у Солоу

темп роста населения задается извне, и потому с ним также нужно обращаться как с экзогенной переменной. Целью модели Солоу было рассмотреть случай, в котором факторов производства только два — однородный труд и однородный капитал — и имеются обширные возможности замещать один фактор другим, в отличие от модели Харрода, в которой соотношение факторов производства было относительно негибким. Солоу описал технологические альтернативы при помощи особой версии макроэкономической производственной функции, так называемой функции Кобба–Дугласа. Названная в честь американских экономистов Чарльза Кобба (1875–1949) и Пола Дугласа (1892–1976), эта функция имеет формулу  $Y = AK^\alpha L^{1-\alpha}$ , где  $A$  и  $\alpha$  являются заданными (положительными) параметрами (стоит упомянуть, что эта функция обсуждалась еще в трудах Кнута Викселя и английского экономиста Филипа Уикстида (1844–1927) в конце XIX века). Земля здесь включена в фактор «капитал» и потому больше не играет никакой независимой роли в рассуждениях. Кобб и Дуглас воспользовались этой формулой не для того, чтобы внести вклад в теорию производства, но чтобы отразить стилизованный факт своего времени: относительное постоянство доли прибыли и доли зарплат в национальном доходе. Первый фактор задан параметром  $\alpha$ , а второй  $1 - \alpha$ . Если интерпретировать эту функцию как производственную, как это сделал Солоу, то функция Кобба–Дугласа демонстрирует постоянную отдачу от масштаба и положительную, но убывающую предельную производительность двух факторов — капитала и труда.

Солоу предположил, что экономика в любой момент времени находится в динамичном равновесии. Это означает, что на всех рынках существует одно-



временный баланс между спросом и предложением, а рабочая сила и запас капитала полностью задействованы. Как подчеркивал Солоу, это прямолинейный взгляд на экономический рост. Он оправдывал его на том основании, что кейнсианское управление совокупным спросом успешно стабилизировало экономику. Исходя из этих предпосылок, как экономика будет расти со временем? Поскольку все факторы производства всегда использованы полностью, рост валового национального продукта (ВНП) определяется ростом двух факторов — труда и капитала, которые используются в его производстве. Рабочая сила, считал Солоу, растет экзогенно заданным и постоянным темпом, «естественным темпом роста»,  $\lambda$ . Ростом фонда капитала управляет сберегающее поведение агентов. В соответствии с законом Сэя, Солоу предположил, что все сбережения будут инвестированы, то есть в его модели нет отдельной инвестиционной функции. Свою аргументацию он построил на простой пропорциональной функции сбережений, которую, пользуясь общепринятыми обозначениями, можно описать в следующем виде:  $S = sY = I = \Delta K$ . Таким образом, и рабочая сила, и запас капитала будут расти со временем, а с ними — и общественный продукт.

Если окажется так, что фонд капитала растет более (или менее) быстро, чем рабочая сила, капитал станет относительно менее (или более) редким, чем труд, и его предельная производительность упадет (или возрастет), а предельная производительность труда возрастет (или упадет). Это, однако, оказывает ослабляющий (или укрепляющий) эффект на накопление капитала. В результате темпы роста запаса капитала и общественного продукта со временем начнут приближаться к экзогенно заданному темпу

роста рабочей силы. В состоянии, которое называется «устойчивым», все параметры будут расти одинаковым темпом, равным естественному темпу роста,  $\lambda$ . Поэтому не будет ошибкой сказать, что в долгосрочном периоде рост в модели Солоу не объясняется, а считается заданным извне.

Модель Солоу и его собственные эмпирические проверки этой модели положили начало громадному бизнесу под названием «анализ факторов роста». На основании временных рядов для занятости и фонда капитала, а также наблюдаемых долей факторов (доли прибыли и доли зарплат) Солоу использовал свою модель, чтобы предсказать, каким должен был быть темп роста ВВП в рассматриваемый период — при условии, что его модель верна. Затем Солоу сравнил этот гипотетический темп роста с фактическим и, к своему немалому удивлению, обнаружил, что гипотетический результат оказался намного ниже фактического. В зависимости от страны и рассматриваемого периода, «необъяснимый остаток» составлял от 30 до 60%. Американский экономист Мозес Абрамовиц (1912–2000) назвал этот остаток «мера нашего неведения». Солоу быстро приписал неудачу своей модели тому, что она не учитывает важного фактора роста: технического прогресса. Он списал весь необъясненный остаток на работу этого фактора и тем самым косвенно подтвердил, что с макроэкономической производственной функцией все в порядке. Он подошел к техническому прогрессу как к экзогенно заданному фактору, который оказывает свое влияние с течением времени, и заменил производственную функцию  $Y = f(K, L)$  функцией  $Y = F(K, L, t)$ , где  $t$  обозначает время, посредством которого, как считается, стабильно увеличиваются технические знания. Если темп прироста техниче-

ских знаний задан, то естественный темп роста теперь состоит из двух компонентов: заданного темпа роста труда плюс также заданного темпа роста производительности труда.

Модель Солоу по-прежнему очень популярна в макроэкономике и эмпирических исследованиях. Однако сразу вскоре после публикации она стала предметом критических замечаний. Мы уже сталкивались с возражениями против концепции макроэкономической производственной функции и связанной с ней концепцией капитала. Другие возражения касались предсказаний, неявно следующих из модели. Представим две экономики, развитую и неразвитую, которые обладают одинаковым уровнем технических знаний, одинаковой склонностью делать сбережения и одинаковым естественным темпом роста, но первая использует бóльшую сумму капитала на одного работника, чем вторая. Согласно модели Солоу, вторая экономика будет расти быстрее, чем первая, и постепенно ее «догонит». Таким образом, модель предсказывает сближение показателей дохода на душу населения в этих двух странах. Увы, факты этого не подтверждают. Хотя некоторые развивающиеся страны сумели догнать индустриализованные экономики, а некоторые даже сумели их обогнать (например, «азиатские тигры»), другие безнадежно отстали (например, африканские страны к югу от Сахары). Очевидно, что хотя факторы, учтенные в модели Солоу — капитал, труд и технологии — играют важную роль в процессе экономического развития и роста, они никак не являются единственными факторами, важными для этого процесса. Более того, не исключено, что подход Солоу к этим факторам и их взаимодействию был недостаточно обоснован.

Такой точки зрения придерживались не только критики неоклассики из британского Кембриджа. По другим причинам, но к ним присоединились представители течения, получившего название «новой», или «эндогенной», теории роста и достигшего расцвета во второй половине 1980-х годов. Два тесно связанных аспекта модели Солоу были найдены особенно слабыми. Во-первых, модели не доставало микроэкономического объяснения причины, по которой поведение акторов приводит к росту дохода на душу населения. Во-вторых, технический прогресс нельзя принимать как заданный параметр, его нужно интерпретировать как результат эгоистических решений, принимаемых индивидами. В остальном же сторонники новой теории роста приняли макроэкономическую (с одним благом) парадигму Солоу с полной занятостью и сосредоточились на формализации ряда эндогенных механизмов, продвигающих систему вперед.

В работе, изданной в 1986 году («Возрастающая отдача и долгосрочный рост»), американский экономист Пол Ромер (род. 1955) рассмотрел роль фирм в создании новых, экономически полезных знаний. Он утверждал, что фирмы производят не только блага, но и — в своих научно-исследовательских отделах — новые знания. Посредством этих знаний они стремятся обойти соперников в конкурентной борьбе. В аргументации Ромера важно то, что новые знания, создающиеся фирмами, являются псевдообщественным благом. Это значит, что у них нет конкурентов в потреблении — если одна фирма использует новое промышленное изобретение, такое как бессемеровский процесс в металлургии, это не мешает использовать его и другим фирмам. При этом другим претендентам на использование новшества можно

закреть к нему доступ только на время. Коротко говоря, рано или поздно новые знания станут общедоступными. Хотя изначально изобретение увеличивает производительность только той фирмы, которая его создала, свойства общественного блага со временем приведут к тому, что новое знание увеличит также производительность и других фирм на рынке. Здесь мы вновь сталкиваемся с проблемой неэффективности рынка, печально известной, когда речь идет об общественных благах: фирма-новатор несет все бремя затрат на научно-исследовательскую деятельность, но не получает всей выгоды (прибыли) от своего изобретения. Это обстоятельство тормозит активность изобретателей, что отражается в недостаточном объеме научно-исследовательской деятельности. Как и в случае с другими общественными благами, государству приходится вмешиваться в ситуацию, чтобы повысить уровень научно-исследовательской деятельности выше субоптимального.

С точки зрения социологии интересно отметить, что этот аргумент появился в результате примечательного успеха японских компаний, особенно производителей автомобилей, на мировом рынке. Исследуя причины этого успеха, экономисты обнаружили, что ведущую роль в нем сыграло Министерство международной торговли Японии. Министерство эффективно сформировало промышленную политику Японии, спонсировало и координировало исследовательскую деятельность фирм и университетов, а также направляло инвестиции. Роль государства в этом процессе отражена в названии книги Марианы Маццукато (род. 1968) «Государство-предприниматель» (2013). В этой книге приведено множество примеров (особенно из Кремниевой долины) того, что рискованные инвестиции со стороны государства могут

быть необходимым условием бизнес-инвестиций. Соответственно, популярный образ неэффективного государства, которое мешает деятельности эффективного частного сектора, должен хотя бы частично быть признан художественным вымыслом.

В работе, опубликованной в 1988 году под названием «О механизме экономического развития», Роберт Лукас изложил аргументацию, параллельную той, что предложил Ромер. В центр внимания он поместил формирование человеческого капитала и его индивидуальные и коллективные последствия. Люди хотят усовершенствовать свои умения и навыки, надеясь и ожидая, что это даст им доступ к более интересной, лучше оплачиваемой работе. Но через общение и сотрудничество с другими их знания передадутся остальным и увеличат человеческий капитал. Вновь мы сталкиваемся с побочными последствиями или положительным внешним эффектом эгоистичного поведения. И вновь перед нами проблема общественного блага, потому что один агент получает лишь часть тех преимуществ, которые создаются благодаря его или ее инвестициям в формирование человеческого капитала.

Параллельно развитию новой теории роста шла разработка подходов в духе Кейнса и Калецкого: экономисты пытались применить принцип эффективного спроса к долгосрочному периоду. Согласно этим подходам нет никакой гарантии, что экономика тяготеет к пути, для которого характерна полная занятость и полное использование производственных мощностей, как в предыдущих моделях, в которых закон Сэя считается действующим. Экономическая система считается ограниченной со стороны спроса почти все время, а со стороны предложения — только в редкие и относительно короткие периоды.

Для экономически развитых стран с большим запасом долгосрочных капитальных благ (заводов и оборудования) характерна высокая «эластичность производства»: при помощи регулируемой нормы загрузки производственных мощностей они могут гибко реагировать на колебания эффективного спроса. Отправной точкой здесь является кейнсианский «парадокс бережливости»: если происходит автономный рост сбережений, которому не сопутствует параллельный рост инвестиций, то из-за снижения эффективного спроса это приведет к рецессии. В этом случае политика строгой экономии — это политика, ведущая к рецессии. Если же, напротив, происходит автономный рост инвестиций, то это в краткосрочный период приведет к увеличению эффективного спроса, использования производственных мощностей, занятости, национального дохода и сбережений. В средне- и долгосрочном периоде оживленный эффективный спрос может спровоцировать дальнейшие инвестиции (эффект акселератора), что, в свою очередь, означает еще больше сбережений, а значит, и больший темп накопления капитала и экономического роста. В зависимости от формы кривой инвестиций и сбережения, мы получаем разные «режимы». В режиме, где ведущей является прибыль, пониженные зарплаты стимулируют инвестиционную деятельность и рост за счет роста прибыли. В режиме, где ведущей является зарплата, повышенные зарплаты ведут к повышенному росту при помощи растущего спроса на потребительские блага. Соответственно, не существует никакой универсально подходящей всем странам экономической политики, никакого единственно верного подхода, который всегда и везде оказывает желательное воздействие.

В новых моделях также обсуждается связь между эффективным спросом, структурой рынка и техническим прогрессом, с одной стороны, и взаимодействием между монетарной и финансовой сферой экономики — с другой. Фокус внимания в последнее время сместился в сторону «финансиализации» современного капитализма, то есть в сторону резко подскочившей важности финансового сектора относительно промышленного и других производящих секторов. Как мы уже видели, такое развитие событий предсказал Рудольф Гильфердинг в своем «Финансовом капитале» 1910 года. Важный вклад в литературу по этой теме внесли, среди прочих, австриец Джозеф Штайндль (1912–1993), индус Амит Бхадури (род. 1940) и американец Стивен Марглин (род. 1938).

## Пространственная экономика и городская экономика

В значительной части экономической теории неявно предполагается, что хотя у любой экономической деятельности есть пространственный аспект — производство, работа, потребление и прочее должны где-то происходить — этот аспект можно смело игнорировать без особого влияния на результаты исследований. (Как писал физик Джон Уилер (1911–2008), «пространство — это то, что не позволяет всему на свете происходить именно со мной», а «время — это то, что не позволяет всему происходить одновременно».) Этот подход неоправдан. Поскольку экономические агенты вынуждены занимать разные места в пространстве, причем одни из них будут выгоднее, чем другие, совершенная конкуренция невозможна. Дэвид Старретт (род. 1942) продемонстрировал



в своем эссе 1978 года «Рыночная аллокация выбора местоположения в модели со свободной мобильностью» то, что стали называть его «теоремой пространственной невозможности». Теорема показывает, что механизмы конкурентной цены, формализованные Эрроу и Дебрё, не могут объяснить ни возникновения концентрации экономической деятельности в пространстве, ни обширных торговых потоков. При постоянной отдаче от масштаба экономическая деятельность будет равномерно распределена по однородной равнине, и осуществлять ее будут самодостаточные единицы производства и потребления.

Пол Самуэльсон назвал Иоганна Генриха фон Тюнена «богом-основателем» пространственной экономики. Уже в 1826 году в своей книге «Изолированное государство» фон Тюнен разработал теорию пространственной аллокации первичного производства (сельского хозяйства и лесничества) на равнине, окружающей город, который служит рынком. Между городом и деревней существует четкое разделение труда. В городе производятся товары и оказываются услуги в обмен на сельскохозяйственную продукцию, которая производится в деревне. Вокруг города возникают концентрические круги, знаменитые круги Тюнена. В этих кругах по мере удаления от города и уменьшения плотности населения устанавливается специфическая конфигурация видов деятельности в зависимости от транспортных издержек, срока годности продукции, интенсивности возделывания земли и так далее. Эти круги возникают вследствие стремления производителей к минимизации издержек.

Модель Тюнена хорошо объясняла паттерны расселения и производства в доиндустриальных обществах, например, в итальянской Тоскане. Однако его

исследования шли куда дальше модели с концентрическими кругами. Среди прочего он исследовал выбор размещения городов и прибегал к механизмам кумулятивной причинности, как упоминал Адам Смит в своем анализе разделения труда в обществе. Поскольку некоторые из рукописей Тюнена до сих пор не опубликованы, многим из его новаторских открытий еще предстоит увидеть свет.

Частично следуя по стопам Тюнена, немецкие экономисты активно изучали проблему географического размещения и пространственного разделения труда. В книге «Теория размещения промышленности» (1909) Альфред Вебер (1868–1958) выделил «эффекты агломерации» как важный фактор в принятии фирмами решений о своем местоположении. Под этим он имел в виду и положительные, и отрицательные внешние эффекты, возникающие в результате концентрации фирм на ограниченном пространстве. Положительные внешние эффекты включают в себя, например, упрощенный обмен информацией между фирмами и сниженные транспортные и коммуникационные издержки. Отрицательные эффекты включают в себя рост цен на землю, пробки на дорогах и загрязнение окружающей среды. У. Брайан Артур (род. 1946) использовал эти идеи, чтобы показать, что благодаря положительным эффектам агломерации развитие зависимо от пути. Эта мысль исследуется в его сборнике эссе 1994 года «Возрастающая отдача и зависимость от пути в экономике». Первая фирма, которая обосновывается на месте, отталкивается в своем решении только от географических предпочтений. Вторая фирма уже учитывает ожидаемые преимущества от агломерации, которые получит, если обоснуется вблизи от первой. Кремниевая долина могла возникнуть где-то еще, но исто-

рические обстоятельства и самоподкрепляющиеся эффекты превратили ее в то, чем она является сегодня. Географическая область также может оказаться в ловушке — она может пойти по пути развития, который в краткосрочном периоде привлекателен, но в долгосрочном — неблагоприятен. Она может постепенно утратить свое конкурентное преимущество из-за отрицательных внешних факторов, которые начинают пересиливать положительные по мере продвижения процесса агломерации. Но к этому моменту невосполнимые издержки уже высоки, и капитал нельзя с легкостью вывести из предприятия и инвестировать куда-то еще. Это проблема, например, старых промышленных областей, которые когда-то процветали, но со временем обеднели.

Вальтер Кристаллер (1893–1969) и Август Лёш (1906–1945) разработали ранние версии математического анализа пространственного упорядочивания экономики в книгах, изданных в 1933 и 1940 году соответственно. Кристаллер продемонстрировал, что поселения в географическом регионе, как правило, имеют пространственно-функциональные отношения между собой и представляют разный уровень иерархической структуры: чем больше количество ключевых благ и услуг, предлагаемых в поселении (городе, селе, деревне), тем центральнее оно расположено. При определенных предпосылках рыночные области, соответствующие поселениям, принимают форму шестигранника (как в пчелином улье). Историки использовали этот подход, чтобы объяснить структуры поселений в конце Средних веков и начале современного периода. Американец Уолтер Айзард (Изар) (1919–2010) прославился как «отец регионального анализа» благодаря своей книге 1956 года «Размещение и пространственная эконо-

мика». Стоять на плечах гигантов никогда не бывает лишним.

В городской экономике Уильяма Алонсо (1933–1999) место рыночной площади Тюнена занимает центральный деловой район. Как пишет Алонсо в своей книге 1964 года «Размещение и землепользование», фирмы собираются в «кластеры» благодаря положительным внешним эффектам. Моноцентрический город характеризуется тем, что земляная рента, цены на землю и плотность населения снижаются по мере удаления от центра города. Быстрый и дешевый транспорт объясняет выравнивание плотности городского населения, приводящее к развитию пригородов и росту городской территории за счет сельской местности. Но склонность фирм собираться в кластеры имеет также и отрицательные внешние эффекты, уже проанализированные Вебером, к тому же она вынуждает людей много времени тратить на дорогу на работу и с работы. Отрицательные внешние эффекты могут в конечном итоге привести к формированию нескольких центральных деловых районов в одном городе.

Еще одна тема городской экономики — это сегрегация, например расовое разделение жилых районов. Одно возможное объяснение этого явления — расизм; наблюдаемый макрофеномен является выражением микромотивации. Томас Шеллинг (род. 1921) предложил другое мнение в своей классической работе «Микромотивы и макроповедение» (1978). Сегрегация, как показал Шеллинг, может происходить даже без предрасположенности к расизму. Он привел следующий пример: на шахматной доске в случайном порядке размещаются красные и зеленые фигуры, причем несколько клеток остаются свободными. Каждая фигура теперь предпочитает клетку,

на которой из восьми соседних клеток не более четырех будут заняты фигурами другого цвета. Если это условие удовлетворено, благосостояние фигуры равно 1, а если нет, то 0. Теперь постепенно каждой фигуре предоставляется возможность передвинуться на более предпочтительную клетку. Если ее благосостояние в начальной ситуации равно 0, то она может перейти на соседнюю пустую клетку, на которой ее благосостояние будет положительным. Если ее благосостояние уже составляет 1, то у нее нет причин менять местоположение. Спустя всего несколько раундов склонность к сегрегации в огороженных красных и зеленых областях становится очевидной.

## Экономическая теория развития и новая экономическая география

Адам Смит подчеркивал, что международное разделение труда несет с собой преимущества специализации, которые, в свою очередь, могут привести к дальнейшему углублению разделения труда. Благотворный цикл делает успешные фирмы и страны еще более успешными. В книге 1957 года Гуннар Мюрдаль (1898–1987) углубил эту мысль, добавив к ней принцип «круговой кумулятивной причинности». Смитов случай благотворного цикла можно кратко описать следующим образом: накопление капитала увеличивает объем рынков, это позволяет углубить разделение труда, что увеличивает производительность и доходы, особенно прибыль, и ведет к дальнейшему накоплению капитала и так далее. Но круговая и кумулятивная причинность могут также работать в обратном направлении. Как показал Мюрдаль, бедные страны могут попадать в «пороч-

ный круг» и с течением времени становится только беднее. Важно отметить, что динамичные процессы могут усиливать и положительную, и отрицательную тенденцию; равновесия нет. Сегодня существует множество литературы на тему так называемых ловушек бедности; в ней объясняется, почему некоторые менее развитые страны никак не могут выбраться из нищеты.

Новая «экономическая география» вращается в основном вокруг принципа круговой и кумулятивной причинности. Американский экономист Пол Кругман (род. 1953) доказал в своей работе 1991 года «Возрастающая отдача и экономическая география», что на основании этого принципа можно объяснить разделение «мира» на центр и периферию. Если транспортные издержки относительно низки, то все не привязанные к определенному месту отрасли, в которых наблюдается возрастающая отдача от масштаба, сконцентрируются в центральном регионе («север»), в то время как периферийный регион («юг») будет производить стандартизованные или однородные продукты (простые пищевые продукты и сырьевые материалы). Эта экономическая поляризация, или структура «центр-периферия», является непреднамеренным последствием преследования собственных интересов.

Процесс деиндустриализации, происходящий в некоторых индустриализованных экономиках, можно объяснить несколькими факторами, включая следующий. Теория жизненного цикла продукта была разработана Рэймондом Верноном (1919–1999) в работе «Международные инвестиции и международная торговля в продуктовом цикле», изданной в 1966 году. Согласно этой теории продукт, как правило, вначале производится в стране, в которой был

изобретен, и в этот момент, как правило, представляет собой высокотехнологичный продукт. По мере того как этот продукт используется по всему миру, производство постепенно смещается от точки происхождения продукта в сторону менее развитых стран, потому что с техническим прогрессом и изменением цен и зарплат меняется также сравнительное преимущество, а значит, и международное разделение труда. Представьте себе, как перемещается производство автомобилей внутри, а затем за пределами страны.

## Общественный выбор

Многие модели, учитывающие поведение государственного сектора, неявно предполагают, что госслужащие действуют исключительно в интересах населения. Но как уже подчеркивал Адам Смит, для такого смелого предположения нет никаких оснований. Мы можем с определенностью сказать, что госслужащие также действуют в своих собственных интересах. На основе этой идеи Джеймс Бьюкенен (1919–2013) и Гордон Таллок (1922–2014) разработали «теорию общественного выбора». Они с недоверием относились к традиционной теории общественного благосостояния, потому что она рисовала совершенно нереалистичный образ представителей государственных органов. Необходимо создавать законы и институты, утверждали они, которые формируют мотивацию для того, чтобы политики и чиновники, преследуя собственные интересы, одновременно способствовали достижению интересов населения. В частности, необходимо установить правила, которые усложняют политикам возможность увели-

чения налогового бремени. Как однажды сказал, кажется, Шумпетер, ожидать от политика, что он будет экономно относиться к бюджету, так же наивно, как ожидать от гончей, что она не тронет найденные сосиски.

## Поведенческая и экспериментальная экономика

Неудовлетворенные ограниченным объяснительным потенциалом моделей, в центре которых находится *homo economicus*, некоторые ученые осознанно или неосознанно вернулись к тем идеям, которые в изобилии содержатся в поведенческой теории Юма и Смита. Однако при этом они использовали преимущественно новые методы, оспаривая давнее убеждение, что экономическая наука не может использовать контролируемые эксперименты. В очень часто цитируемой статье в журнале «Эконометрика» в 1979 году американские когнитивные психологи израильского происхождения Дэниел Канеман (род. 1934) и Амос Тверски (1937–1996) перечислили виды поведения, которые в рамках традиционной теории рационального поведения пришлось бы классифицировать как аномальное и иррациональное поведение. Они сосредоточились на поведении людей в условиях риска и неопределенности, что объясняет название, которое они выбрали для своих исследований: теория перспектив. Люди, как правило, не знают вероятностей результатов своего поведения и потому не могут опираться на них, принимая решения. Им приходится опираться на ожидаемую потенциальную ценность прибылей и убытков. Канеман и Тверски открыли, среди прочего, что то, на-



сколько поведение людей будет рискованным или, наоборот, осторожным, зависит от того, как сформулирован предложенный им выбор. Отсюда так называемый эффект воздействия рамок восприятия. Они также обнаружили, что отношение людей к риску, сопряженному с прибылью, резко отличается от их отношения к риску, сопряженному с убытками. Более того, во многих экспериментах люди однозначно предпочитали избежать убытка определенной величины тому, чтобы приобрести прибыль такой же величины. Это явление известно как «эффект владения»: люди приписывают большую ценность благу, которым обладают, по сравнению с идентичным благом, которым они не обладают. Боязнь убытков, похоже, присуща людям как виду и не должна отмечаться как «иррациональная» черта.

Эти результаты противоречат аксиомам теории ожидаемой полезности, предложенной фон Нейманом и Моргенштерном, утверждавшими, что решения принимаются на основании известной вероятности их результатов. Они также противоречат теореме Коуза, из которой следует, что эффекта воздействия рамок восприятия не существует. Канеман и Тверски выступали за то, чтобы отказаться от существующей теории полезности и заменить ее подходом, который более прочно основан на реальном поведении людей, а не воображаемых персонажей.

Их исследование спровоцировало лавину работ и экспериментальных исследований, которые дополнительно эмпирически подтвердили то, что с точки зрения традиционной теории полезности казалось аномалиями и противоречиями. Недавние исследования также пролили свет на то, что происходит в мозгу человека, который принимает решение, и эти исследования подкрепили такие открытия, как бо-

язнь убытков. В контексте недавних экспериментальных исследований рынка капитала, таких как те, что проводил Вернон Смит (род. 1927), открытия поведенческой экономики помогли объяснить заразителное и стадное поведение. Значительная часть трудов поведенческих экономистов посвящена опровержению «гипотезы эффективных рынков», которую отстаивают экономисты Чикагской школы. Одним из важных представителей поведенческой экономики является австрийский экономист Эрнст Фер (род. 1956).

Наконец, позвольте мне кратко упомянуть еще две области, в которых в последние годы происходит много исследований.

## Новая институциональная экономика

Так называемая новая институциональная экономика (в противовес старой институциональной экономике, которую мы упоминали в главе 7), ведет начало от британского экономиста Роналда Коуза. Он изучал причины существования иерархических организаций, таких как фирмы (1937). Почему, спрашивал он, все экономические трансакции не выполняются за счет рынков? Причина, отвечал он, в трансакционных издержках, таких как издержки поиска и информационные издержки, которые возникают при использовании рынков, но могут быть снижены за счет образования фирм. Оливер Уильямсон (род. 1932) в своей книге «Рынки и иерархии» (1975) развил идеи Коуза, представив рынки и иерархии как альтернативные механизмы координирования экономических трансакций. Экономический историк Дуглас Норт (род. 1920) в своих исследованиях

экономического развития сосредоточился на роли институциональных изменений. Норт стал одним из первопроходцев клиометрии — теоретически обоснованных исследований, применяющих количественные методы к экономической истории.

## Теория финансового рынка

Долгое время работа в этой области велась с использованием гипотезы эффективных рынков, особенно ее версии авторства экономиста Чикагской школы Юджина Фамы (род. 1939). Согласно этой гипотезе, финансовые рынки делают так, чтобы цена ценной бумаги содержала всю релевантную информацию о ней в любой конкретный момент. Финансовые рынки, соответственно, не оставляют никакого пространства ни для систематической ошибки, ни для предсказательной силы экспертов. Скептицизм по поводу достоверности этой гипотезы лишь укрепляет сегодняшний опыт «пузырей», постоянно возникающих на финансовых рынках, а также финансовых кризисов, следующих за тем, как эти пузыри лопаются.

Однако даже во время возникновения данной области анализа эта тема вызывала скептицизм. Французский математик Луи Башелье (1870–1946), чья диссертация на тему спекуляций была опубликована в 1900 году, считается основателем теории финансового рынка. Башелье предполагал, что ошибки инвесторов уравниваются друг друга согласно распределению вероятности, известному как закон Гаусса, который на графике имеет вид знаменитой кривой нормального распределения, или гауссовой кривой в форме колокола. Однако, хотя в крайнем

случае каждый отдельный агент на фондовой бирже может ошибаться, в совокупности они всегда правы: рынок как единое целое ошибаться не может.

Труды Башелье среди прочих изучал Жюль-Анри Пуанкаре (1854–1912), знаменитый французский математик и философ. Пуанкаре выдвинул два возражения против этого объяснения тенденций цен акций и эффективности финансовых рынков. Во-первых, он подчеркнул, что необходимо различать системные и случайные ошибки. Первые очевидным образом не следуют закону Гаусса; более того, они ему противоречат. Соответственно, закон применим только к случайным ошибкам. Но почему распределение случайных ошибок должно следовать какому-то закону — а если должно, то почему именно этому? Во-вторых, Пуанкаре настаивал, что Башелье упустил из виду тот важнейший факт, что человек — стадное животное, и он демонстрирует стадное поведение. При определенных условиях мы следуем за другими, и даже если каждый из этих других по отдельности совершает только небольшую ошибку, совершение одной и той же ошибки многими людьми накапливается. Это стадное поведение несет с собой системную ошибку, что исключает любое применение закона Гаусса к теории финансовых рынков. Если бы теория финансовых рынков учла идеи Пуанкаре, человечество, возможно, обошлось бы без некоторых чрезвычайно неприятных опытов.

## Заключительное слово

**Д**ЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ история экономической мысли — это лишь история мертвых теорий мертвых авторов, как утверждал Пигу? Конечно, отчасти это верно, но только отчасти. Зная историю области, мы лучше можем противостоять суевериям, истерикам и чрезмерному рвению в экономических и социальных вопросах. Кроме того, история экономической мысли служит прививкой против наивной мысли о том, что привилегия ныне живущих экономистов — формулировать только верные идеи.

## Библиография

- Aquinas, Thomas. 2006. *Summa theologiae*, ed. Thomas Gilby. 61 vols. Cambridge: Cambridge University Press. Русский перевод: Аквинский, Фома. 2006–2015. *Сумма теологии*. Т. 1–5. Москва.
- Aristotle. 1984. *The Complete Works of Aristotle. The Revised Oxford Translation*. Ed. Jonathan Barnes. 2 vols. Princeton: Princeton University Press. Русский перевод: Аристотель. 1976–1984. *Сочинения в четырех томах*. Т. 1–4. Москва: Мысль.
- Arrow, Kenneth J. 1951. *Social Choice and Individual Values*. 2d ed. New York: Wiley, 1963. Русский перевод: Эрроу, Кеннет Дж. 2004. *Коллективный выбор и индивидуальные ценности*. Москва: ГУ-ВШЭ.
- . 1985. *Collected Economic Papers of Kenneth J. Arrow*. 6 vols. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Arrow, Kenneth J., and Frank Hahn. 1983. *General Competitive Analysis*. Amsterdam: North Holland.
- Atkinson, Anthony B. 2015. *Inequality. What Can Be Done?* Cambridge, MA: Harvard University Press. Русский перевод: Аткинсон, Энтони. 2018. *Неравенство: как с ним быть?* Москва: Издательский дом «Дело» РАНХиГС.
- St. Augustine of Hippo. 2008. *Confessions*. Ed. Henry Chadwick. Oxford: Oxford University Press. Русский перевод: Блаженный Августин. 2013. *Исповедь*. Санкт-Петербург: Наука.
- Béraud, Alain, and Gilbert Faccarello, eds. 2000. *Nouvelle histoire de la pensée économique*. 3 vols. Paris: La Découverte.
- Bernoulli, Daniel. 1738. «Specimen theoriae novae de mensura sortis». *Commentarii Academiae Scientiarum Imperialis Petropolitanae*, V: 175–192.
- Blaug, Mark. 1997. *Economic Theory in Retrospect*. 5th ed. Cambridge: Cambridge University Press. Русский перевод: Блауг, Марк. 1994. *Экономическая мысль в ретроспективе*. Москва: Дело.
- Böhm-Bawerk, Eugen von. 1884–1889. *Kapital und Kapitalzins*. Jena: Fischer. Русский перевод: Бём-Баверк, Ойген фон. 2010. *Капитал и процент*. Челябинск: Социум.

- Buchanan, James M., and Gordon Tullock. 1962. *The Calculus of Consent*. Ann Arbor: University of Michigan Press. Русский перевод: Бьюкенен, Джеймс и Гордон Таллок. 1997. «Расчет согласия», в Джеймс Бьюкенен. *Сочинения*. Т. 1. Москва: Таурус Альфа, 1997.
- Chamberlin, Edward H. 1933. *The Theory of Monopolistic Competition*. 6th ed. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1948.
- Chipman, John S. 2013. *German Utility Theory: Analysis and Translations*. Abingdon, U.K.: Routledge.
- Condorcet, Marquis de. 1785. *Essai sur l'application de l'analyse à la probabilité des décisions rendue à la pluralité des voix*. Paris.
- Cournot, Antoine Augustin. 1838. *Recherches sur les principes mathématique de la théorie des richesses*. Paris: M. Rivière & Cie.
- Debreu, Gérard. 1959. *Theory of Value*. New York: Wiley. Русский перевод: Дебре, Жерар. 2018. *Теория ценности*. Москва: Издательский дом «Дело» РАНХиГС.
- Domar, Evsey D. 1946. «Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment». *Econometrica* 14:137–147.
- Dome, Takuo. 1994. *History of Economic Theory. A Critical Introduction*. Aldershot, UK: Edward Elgar.
- Edgeworth, Francis Ysidro. 1877. *New and Old Methods of Ethics*. Oxford: James Parker.
- . 1881. *Mathematical Psychics*. London: Kegan Paul.
- Ekelund, Robert B., and Robert F. Hébert. 1997. *A History of Economic Theory and Method*. 4th ed. New York: McGraw-Hill.
- El-Ashker, A., and R. Wilson. 2006. *Islamic Economics. A Short History*. Boston: Brill Academic.
- Faccarello, Gilbert, and Heinz D. Kurz, eds. 2015. *Handbook of the History of Economic Analysis*. 3 vols. Cheltenham: Edward Elgar.
- Fisher, Irving. 1906. *The Nature of Capital and Income*. New York: Macmillan.
- . 1907. *The Rate of Interest*. New York: Macmillan.
- Foley, Duncan K. 1986. *Understanding Capital. Marx's Economic Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Friedman, Milton. 1969. *The Optimum Quantity of Money, and Other Essays*. Chicago: Aldine.
- Garegnani, Pierangelo. 1970. «Heterogeneous Capital, the Production Function and the Theory of Income Distribution». *Review of Economic Studies* 37:407–436.
- Gossen, Hermann Heinrich. 1854. *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fliessenden Regeln für menschliches Handeln*. Braunschweig: Friedrich Vieweg & Sohn.
- Harcourt, Geoffrey C. 1972. *Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Harrod, Roy F. 1948. *Towards a Dynamic Economics*. London: Macmillan. Русский перевод: Харрод, Рой. 2011. *К теории экономической ду-*

- намики: новые выводы экономической теории и их применение в экономической политике. Москва: Гелиос АРВ.
- Hayek, F. A. von. 1931. *Prices and Production*. London: Routledge and Kegan Paul. Русский перевод: Хайек, Ф.А. 2008. *Цены и производство*. Челябинск: Социум.
- . 1945. «The Use of Knowledge in Society». *American Economic Review* 35:519–30. Русский перевод: Хайек, Ф.А. 2016. «Использование знания в обществе», в Хайек, Ф.А. *Индивидуализм и экономический порядок*. М.: Социум.
- Hayek, F. A. von, ed. 1935. *Collectivist Economic Planning*. London: Routledge.
- Heilbroner, Robert L. 1999. *The Worldly Philosophers*. 7th ed. New York: Simon & Schuster. Русский перевод: Хайлбронер, Роберт Л. 2008. *Философы от мира сего*. Москва: КоЛибри.
- Hicks, John R. 1932. *The Theory of Wages*. London: Macmillan.
- . 1937. «Mr. Keynes and the „Classics“: A Suggested Interpretation». *Econometrica* 5:147–59.
- . 1939. *Value and Capital*. 2d ed. Oxford: Oxford University Press, 1946.
- . 1950. *A Contribution to the Theory of the Trade Cycle*. Oxford: Oxford University Press.
- Hilferding, Rudolf. 1910. *Das Finanzkapital*. Wien: Ignaz Brand. Русский перевод: Гильфердинг, Рудольф. 1959. *Финансовый капитал*. Москва: Соцэкгиз.
- Hotelling, Harold. 1929. «Stability in Competition». *Economic Journal* 39:41–57.
- Hu Jichuang. 2009. *A Concise History of Chinese Economic Thought*. Beijing: Foreign Language Teaching and Research Press.
- Hume, David. 1985. *Essays: Moral, Political, Literary*, ed. Eugene F. Miller. Indianapolis: Liberty Classics.
- Jevons, William Stanley. 1871. *The Theory of Political Economy*. London: Macmillan. Pelican Classics Edition. Ed. R. D. Collison Black. Harmondsworth, U.K.: Penguin, 1970.
- Kahneman, Daniel, and Amos Tversky, eds. 2000. *Choices, Values, and Frames*. New York: Cambridge University Press.
- Kaldor, N. 1978. *Collected Economic Essays*. 6 vols. London: Duckworth.
- Kalecki, Michal. 1939. *Essays in the Theory of Economic Fluctuations*. London: Allen & Unwin.
- Keynes, John Maynard. 1971–1989. *The Collected Writings of John Maynard Keynes*. Ed. Elizabeth Johnson and Donald Moggridge. 30 vols. London: Macmillan.
- Kurz, Heinz D. 2013. *Geschichte des ökonomischen Denkens*. Munich: Beck.
- Kurz, Heinz D., ed. 2008, 2009. *Klassiker des ökonomischen Denkens*. 2 vols. Munich: Beck.
- Kurz, Heinz D. 2015a. «Adam Smith on Markets, Competition and



- Violations of Natural Liberty». *Cambridge Journal of Economics*. doi:10.1093/cje/bev011
- Kurz, Heinz D. 2015b. «David Ricardo: On the Art of 'Elucidating Economic Principles' in the Face of a 'Labyrinth of Difficulties'». *European Journal of the History of Economic Thought*. dx.doi.org/10.1080/09672567.1074713
- Kurz, Heinz D., and Neri Salvadori. 1995. *Theory of Production. A Long-Period Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lange, Oskar, and Fred M. Taylor. 1938. *On the Economic Theory of Socialism*. New York: McGraw-Hill, 1964.
- Leijonhufvud, Axel. 1968. *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes*. New York: Oxford University Press.
- Leontief, Wassily W. 1941. *The Structure of the American Economy 1919–1939*. New York: Oxford University Press.
- Malthus, Thomas R. 1798. *An Essay on the Principle of Population*. London: J. Johnson. Pelican Classics Edition. Ed. Anthony Flew. Harmondsworth, U.K.: Penguin, 1970. Русский перевод: Мальтус, Томас Роберт. 1993. Опыт о законе народонаселения. Петрозаводск: Петроком.
- Marshall, Alfred. 1890. *Principles of Economics*. 8th ed. Variorum Edition. Vols. 1 and 2, 1961. London: Macmillan. Русский перевод: Маршалл, Альфред. 2007. *Основы экономической науки*. Москва: Эксмо.
- . 1919. *Industry and Trade*. London: Macmillan.
- Marx, Karl. 1867, 1885, 1894. *Das Kapital*. 3 vols. Hamburg: Meissner. Русский перевод: Маркс, Карл. 1960–1961. «Капитал», в Маркс, Карл и Фридрих Энгельс. *Сочинения*. 2-е изд. Т. 23–25. Москва: Госполитиздат.
- . 1905–1910. *Theorien über den Mehrwert*, ed. Karl Kautsky. Русский перевод: Маркс, Карл. 1962–1964. «Теории прибавочной стоимости», в Маркс, Карл и Фридрих Энгельс. *Сочинения*. 2-е изд. Т. 26. Москва: Госполитиздат.
- Mazzoleni, R. and Richard N. Nelson. 2013. «An Interpretive History of Challenges to Neoclassical Microeconomics and how they Have Fared». *Industrial and Corporate Change* 22:1409–1451.
- Menger, Carl. 1871. *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. Wien: Braumüller. Русский перевод: Менгер, Карл. 2005. «Основания политической экономии», в Менгер, Карл. *Избранные работы*. Москва: Территория будущего.
- Metcalf, Stanley. 1998. *Evolutionary Economics and Creative Destruction*. London: Routledge.
- Mill, John Stuart. 1967. *Collected Works of John Stuart Mill*. 33 vols. Toronto: University of Toronto Press.
- Mises, Ludwig von. 1920. «Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen». *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* 47:86–121. Русский перевод: Мизес, Людвиг фон. 1994. «Экономиче-

- ский расчет в социалистическом обществе», в Мизес, Людвиг фон. *Социализм*. Москва: Catallaxy.
- Mitchell, Wesley C. 1913. *Business Cycles and their Causes*. California University Memoirs, vol. 3. Berkeley: University of California Press.
- Mun, Thomas. 2013. *The Complete Works: Economics and Trade*. n. p.: Newton Page.
- Musgrave, Richard A. 1959. *The Theory of Public Finance*. New York: McGraw-Hill.
- Myrdal, Gunnar. 1957. *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. London: University Paperbacks (Methuen).
- Negishi, Takashi. 1989. *History of Economic Theory*. Amsterdam: North-Holland.
- Nelson, Richard, and Sidney Winter. 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, Mass.: Belknap. Русский перевод: Нельсон, Ричард Р. и Сидней Дж. Уинтер. 2002. *Эволюционная теория экономических изменений*. Москва: Дело.
- Neumann, John von, and Oskar Morgenstern. 1944. *The Theory of Games and Economic Behavior*. 60th anniv. ed. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2004. Русский перевод: Нейман, Джон фон и Оскар Morgenstern. 1970. *Теория игр и экономическое поведение*. Москва: Наука.
- Ohlin, Bertil. 1933. *Interregional and International Trade*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Opocher, Arrigo, and Ian Steedman. 2015. *Full Industry Equilibrium*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pareto, Vilfredo. 1971. *Manual of Political Economy*. London: Macmillan.
- Patinkin, Don. 1956. *Money, Interest, and Prices. An Integration of Monetary and Value Theory*. 2nd ed. New York: Harper & Row.
- Phillips, A. William (1958). «The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money Wages in the United Kingdom 1861–1957». *Economica* 25 (100): 283–299.
- Pigou, Arthur C. [1920] 1952. *The Economics of Welfare*. 4th ed. London: Macmillan. Русский перевод: Пигу, Артур С. 1985. *Экономическая теория благосостояния*. В 2-х т. Москва: Прогресс.
- . [1928] 1947. *A Study in Public Finance*. 3d ed. London: Macmillan.
- Piketty, Thomas. 2014. *Capital in the 21st Century*, Cambridge: Harvard University Press. Русский перевод: Пикетти, Томас. 2016. *Капитал в XXI веке*. Москва: Ад Маргинем Пресс.
- Plato. 1994. *Republic*. Trans. and with notes and an introduction by Robin Waterfield. Oxford: Oxford World's Classics. Русский перевод: Платон. 1994. «Государство», в Платон. *Собрание сочинений*. Т. 3. Москва: Мысль.
- Quesnay, François. 1759. *Tableau économique*.
- Ricardo, David. 1951–1973. *The Works and Correspondence of David Ricardo*. Ed. Piero Sraffa with the collaboration of Maurice H. Dobb. 11 vols. Cambridge: Cambridge University Press.

- Robbins, Lionel. 1932. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan.
- Robinson, Joan. 1933. *The Economics of Imperfect Competition*. 2d ed. London: Macmillan, 1969. Русский перевод: Робинсон, Джоан. 1986. *Экономическая теория несовершенной конкуренции*. Москва: Прогресс, 1986
- Roncaglia, Alessandro. 2005. *The Wealth of Ideas. A History of Economic Thought*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Samuels, Warren, Je E. Biddle, and John B. Davis, eds. 2003. *A Companion to the History of Economic Thought*. Oxford: Wiley-Blackwell.
- Samuelson, Paul A. 1947. *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge: Harvard University Press. Русский перевод: Самуэльсон, Пол А. 2002. *Основания экономического анализа*. Санкт-Петербург: Экономическая школа.
- . 1948. *Economics: An Introductory Analysis*. New York: McGraw-Hill.
- . 1966–2011. *Collected Scientific Papers*. Cambridge: MIT Press.
- Sandelin, Bo, Hans-Michael Trautwein, and Richard Wundrak. 2015. *A Short History of Economic Thought*. 3rd ed. London: Routledge.
- Sandmo, Agnar. 2011. *Economics Evolving. A History of Economic Thought*. Princeton, N.J.: Princeton University Press. Русский перевод: Сандмо, Агнар. 2019. *Экономика: история идей*. Москва: Издательство Института Гайдара.
- Say, Jean-Baptiste. 1803. *Traité d'économie politique*. Paris: Crapelet. Русский перевод: Сэй, Жан Батист. 2000. «Трактат по политической экономии», в: Сэй, Жан-Батист. *Экономические софизмы; Бастиа, Фредерик. Экономические гармонии*. Москва: Дело.
- Schumpeter, Joseph A. 1912. *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig: Duncker & Humblot. Русский перевод: Шумпетер, Йозеф. 1982. *Теория экономического развития*. Москва: Прогресс.
- . «Epochen der Dogmen- und Methodengeschichte». In M. Weber, Ed. *Grundriss der Sozialökonomik*. Part 1. Tübingen: J. C. B. Mohr, 19–124.
- . 1939. *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. 2 vols. New York: McGraw-Hill.
- . 1942. *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York: Harper. Русский перевод: Шумпетер, Йозеф. 1995. *Капитализм, социализм и демократия*. Москва: Экономика.
- . 1954. *History of Economic Analysis*. London: Allen & Unwin. Русский перевод: Шумпетер, Йозеф. 2001. *История экономического анализа*. В 3 т. Санкт-Петербург: Экономическая школа.
- Screpanti, Ernesto, and Stefano Zamagni. 2005. *An Outline of the History of Economic Thought*. Oxford: Oxford University Press.
- Sen, Amartya K. 1970. *Collective Choice and Social Welfare*. San Francisco: Holden-Day.
- . 1982. *Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation*. Oxford: Clarendon Press.

- . 2010. *The Idea of Justice*. London: Penguin. Русский перевод: Сен, Амартия. 2016. *Идея справедливости*. Москва: Издательство Института Гайдара.
- Smith, Adam. 1759. *The Theory of Moral Sentiments*. London: Millar. Glasgow Bicentenary Edition. Ed. D. D. Raphael and A. L. Macfie. Oxford: Oxford University Press, 1976. Русский перевод: Смит, Адам. 1997. *Теория нравственных чувств*. Москва: Республика.
- . 1776. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London: Strahan and Cadell. Glasgow Bicentenary Edition. Ed. R. H. Campbell and A. S. Skinner. Oxford: Oxford University Press, 1976. Смит, Адам. 2007. *Исследование о природе и причинах богатства народов*. Москва: Эксмо.
- Solow, Robert M. 1956. «A Contribution to the Theory of Economic Growth». *Quarterly Journal of Economics* 70:65–94.
- Spiegel, Henry William. 1991. *The Growth of Economic Thought*. 3d ed. Durham, N.C.: Duke University Press.
- Sraffa, Piero. 1925. «Sulle relazioni fra costo e quantità prodotta». *Annali di economia* 2:277–328.
- . 1926. «The Laws of Returns Under Competitive Conditions». *Economic Journal* 36:535–550.
- . 1960. *Production of Commodities by Means of Commodities*. Cambridge: Cambridge University Press. Русский перевод: Сраффа, Пьеро. 1999. *Производство товаров посредством товаров*. М.: ЮНИТИ.
- Steedman, I. 1977. *Marx after Sraffa*. London: New Left Books.
- Stiglitz, Joseph E. 1969. «The Effects of Income, Wealth and Capital Gains Taxation on Risk-Taking». *Quarterly Journal of Economics* 83:262–283.
- . 1994. *Whither Socialism?* Cambridge: MIT Press.
- Sweezy, Paul M. 1942. *The Theory of Capitalist Development*. New York: Oxford University Press.
- Thünen, Johann Heinrich von. 1826, 1850. *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*. Jena: Fischer.
- Tsoufidis, Lefteris. 2009. *Competing Schools of Economic Thought*. Heidelberg: Springer.
- Veblen, Thorstein. 1899. *The Theory of the Leisure Class*. New York: Macmillan.
- . 1904. *The Theory of Business Enterprise*. New York: Scribner.
- Walras, Léon. 1874, 1877. *Éléments d'économie politique pure*. Lausanne: Corbaz. Русский перевод: Вальрас, Леон. 2000. *Элементы чистой политической экономии или Теория общественного богатства*. Москва: Экономика.
- Wicksell, Knut. 1893. *Über Wert, Kapital und Rente*. Jena: Fischer.
- . 1898. *Geldzins und Güterpreise*. Jena: Fischer.
- Wieser, Friedrich von. 1889. *Der natürliche Wert*. Wien: Hölder. 123.

*Научное издание*

Хайнц Д. Курц  
КРАТКАЯ ИСТОРИЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Главный редактор издательства ВАЛЕРИЙ АНАШВИЛИ  
Научный редактор издательства АРТЕМ СМИРНОВ  
Выпускающий редактор ЕЛЕНА ПОПОВА  
Корректор СВЕТЛАНА ВЫГУЗОВА  
Обложка, дизайн и верстка СЕРГЕЙ ЗИНОВЬЕВ

Издательство Института Гайдара  
125009, Москва, Газетный пер., д. 3-5, стр. 1



Подписано в печать 22.05.2020.  
Тираж 1000 экз. Заказ 3026. Формат 84×108/32  
Отпечатано в филиале «Чеховский печатный двор»  
ОАО «Первая образцовая типография»  
[www.chpd.ru](http://www.chpd.ru). Факс (496) 726-54-10, (495) 988-63-87  
142300, Московская обл., г. Чехов,  
ул. Полиграфистов, 1

# ИЗДАТЕЛЬСТВО ИНСТИТУТА ГАЙДАРА

СПРАШИВАЙТЕ КНИГИ  
В МАГАЗИНАХ ВАШЕГО ГОРОДА

## МОСКВА

- Академия**, просп. Вернадского, 82, (499) 270-29-78  
**Москва**, ул. Тверская, 8, стр. 1, (495) 629-64-83, 797-87-17  
**Библио-глобус**, ул. Мясницкая, 6/3, стр. 1, (495) 781-19-00  
**Московский Дом Книги**, ул. Новый Арбат, 8,  
(495) 789-35-91  
**Молодая гвардия**, ул. Большая Полянка, 28,  
(495) 780-33-70  
**Фаланстер**, М. Гнездниковский пер., 12/27, стр.3,  
(495) 629-88-21, 504-47-95 falanster@mail.ru  
**Фаланстер на Винзаводе**, 4-й Сыромятнический пер., 1,  
стр. 6, (495) 926-30-42  
**Книжный клуб 36,6**, ул. Бакунинская, 71, стр. 10,  
(495) 926-45-44  
**Циолковский**, ул. Б. Молчановка, 18, (495) 691-51-16,  
691-56-28  
**У Кентавра**, книжная лавка, ИОЦ «Гуманитарная  
книга», ул. Чайнова, 15 (РГГУ), (499) 973-43-01  
**Буквышка**, ул. Мясницкая, 20, (495) 628-29-60  
**Книжная экспедиция Управления делами Президента  
Российской Федерации**, ул. Варварка, 9, (495) 606-52-94  
**ММОМА Art Book Shop** в Институте Strelka in Russian,  
Берсеневская наб., 14, стр. 5А  
**Ходасевич**, ул. Покровка, 6, +7-965-179-34-98  
**Гараж**, павильон Центра «Гараж», Пионерский пруд,  
Парк Горького, (495) 645-05-21  
**Сеть Читай-Город** (Новый книжный), (495) 937-85-81,  
177-22-11

### **Сеть Академкнига**

ул. Вавилова, 55/7, (499) 124-55-00

Мичуринский просп., 12, (499) 932-74-79

Цветной б-р, 21, стр. 2, (499) 921-55-96

### **САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**

**Санкт-Петербургский дом книги**, Невский просп., 28  
(дом Зингера), (812) 448-23-55

**Подписные издания**, Литейный просп., 57,  
(812) 273-50-53

**Порядок слов**, наб. р. Фонтанки, 15, (812) 310-50-36

**Все свободны**, ул. Некрасова, 23, +7-911-977-40-47

**Дом университетской книги** (Издательство СПбГУ),  
Менделеевская линия, 5, (812) 329-24-70, 329-24-71,  
vitanova@spbu.ru

**Свои Книги**, ул. Репина, 41, (812) 966-16-91,

### **ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЫ**

**LibroRoom** <http://libroroom.ru/>

**OZON.ru** <http://www.ozon.ru/>

**Лабиринт** <http://www.labirint.ru/>

**Бэффо!** <http://www.boffobooks.ru/>

**Books.ru** <http://www.books.ru/>

**Бизнес-книга** <http://bizbook.ru/>

**Книга.ru** <http://www.kniga.ru/>

**Read.ru** <http://read.ru/>

**Спринтер** <http://www.sprinter.ru/>

**Издательская группа URSS** <http://urss.ru/>

### **В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ**

**ЛитРес** <http://www.litres.ru/>

**OZON.ru** <http://www.ozon.ru/>

### **ОПТОВЫЕ ПРОДАЖИ**

**Издательский дом «Дело» РАНХиГС,**

Москва, пр. Вернадского, 82, (495) 433-25-02, 433-25-10,  
delo@anx.ru, com@anx.ru



Институт экономической политики имени Егора Тимуровича Гайдара — крупнейший российский научно-исследовательский и учебно-методический центр.

Институт экономической политики был учрежден Академией народного хозяйства в 1990 году. С 1992 по 2009 год был известен как Институт экономики переходного периода, бессменным руководителем которого был Е. Т. Гайдар.

В 2010 году по инициативе коллектива в соответствии с Указом Президента РФ от 14 мая 2010 г. № 601 институт вернулся к исходному наименованию, и ему было присвоено имя Е. Т. Гайдара.

Издательство Института Гайдара основано в 2010 году. Задачей издательства является публикация отечественных и зарубежных исследований в области экономических, социальных и гуманитарных наук, трудов классиков и современников.