

Раздел 3. ПРОИЗВОДСТВО, РАСПРЕДЕЛЕНИЕ И ПОТРЕБЛЕНИЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Многие ученые в сфере экономки (Кашин В.А., Паскачев А.Б., Сулейманов Д.Н. и др.) считают, что определенный «тормоз» в развитии экономической науки имеет точную дату. Это – 1969 год, когда Банк Швеции решил выдавать премии имени Нобеля ученым, внесшим «заметный вклад в развитие экономической науки».

Известно, что такие премии выдает именно банк и из доходов, полученных от банковской деятельности. Сам Нобель банки не любил, и из наук он признавал только химию (сам зарабатывал деньги на добыче и переработке нефти и на производстве динамита) и физику (нефть надо качать, для расширения продаж нефтепродуктов нужны работающие на них двигатели и мощность взрывных работ надо точно рассчитывать).

Характерно, что премия «за достижения в экономической науке» выдается в государственных суррогатных деньгах, экономическая обоснованность применения которых – в отличие от объективно возникающих в процессе свободных товарообменных сделок материальных денег – никем из ученых-экономистов до сих пор не доказана.

Интересно, что уже на следующий год американцы, предложившие свой доллар на роль мировых денег именно на основе его фиксированного золотого содержания (золото-денежного стандарта), начали известный миру процесс, завершившийся в 1971 году полным отказом от привязки доллара к золоту.

Если прежде любая страна, желающая восстановить у себя товарные деньги, могла начать двигаться к этой цели путем привязки своей валюты к доллару, то теперь она теряла этот ориентир, и в своей денежной политике должна была либо следовать инфляционной динамике американского доллара – если она предпочитала сохранять постоянный обменный курс своей валюты к доллару, либо заняться своим манипулированием этим обменным курсом, преследуя различного рода экономические и внеэкономические

интересы – выравнивания платежного баланса, ограничения или стимулирования инфляции, регулирования движения капиталов, извлечения выгод от спекуляций на валютном рынке и т.д.

Такие «игры в деньги» ни одной экономической школой не предусмотрены, к экономической, хозяйственной деятельности как таковой они не имеют никакого отношения, но очевидная их выгода для государства и для спекулянтов, действующих на финансовых рынках, помогла возвести их в разряд «обязательной черты», «необходимого свойства» современной рыночной экономики. Эта «обязательность» или «необходимость» также никем не доказана, но раз никто против таких игр не возражает, то их можно представить в качестве непреложного, объективного, экономического закона (ведь «всё то, что существует – то и есть истинно»).

На самом деле, протестов и жалоб на эти игры довольно много, и в дополнение к прежней классической политэкономии, которая не знала иных денег, кроме материальных, товарных денег, сохранились и современные школы экономистов (в частности, так называемая «австрийская экономическая школа», которая на самом деле состоит из экономистов, работавших и работающих в американских университетах), которые по-прежнему отказывают государству в праве выпускать свои заменители денег, денежные суррогаты. Но прошедшие две мировые войны, которые «обогатили» государственные власти многих стран «бесценным опытом» покрытия дефицита своих бюджетов за счет эмиссии ничем не обеспеченных денежных знаков, помогли сделать такую практику легитимной («всё, что делают правительства, правильно и легитимно»).

Мировые войны прошли, но им на смену пришли локальные войны (в Корее, во Вьетнаме, в Афганистане, в Ираке, в Сирии и т.д.).

Мальтус «закрыл» классическую политэкономия формулированием «вечного закона» о том, что население Земли растет в геометрической прогрессии, а объемы производства необходимых ему продуктов – только в арифметической.

Отсюда вывод: для устранения этого противоречия необходимы войны, эпидемии, или хотя бы периодические природные бедствия: наводнения, землетрясения, извержения вулканов, тайфуны.

Пригодится также и «помощь» извне – типа столкновения нашей планеты с гигантским астероидом, уничтожившим однажды цветущую популяцию динозавров.

Однако опыт показал, что эти математические закономерности вовсе не законы, и вовсе не вечны. Так, оказалось, что богатые в своей демографической численности вовсе не растут, а либо «топчутся на месте», либо даже сокращаются. А численность бедных растет за счет высокого числа рождений (и «уравнивается» высокой детской смертностью). Но как только люди начинают жить лучше, среднее число детей у них в семьях резко падает.

И достижения науки и техники позволяют людям производить все больше полезных товаров со все меньшими издержками. Раньше состоятельной считалась семья, у которой были две лошади, а сейчас средней является семья, имеющая два автомобиля с мощностью мотора в сто и более «лошадей» каждый.



Таким образом, законы Томаса Мальтуса были отвергнуты, а главной была признана проблема экономически правильного (и нравственно справедливого) распределения вновь произведенного продукта. Растущее капиталистическое хозяйство производило все большую массу товаров, но класс капиталистов в погоне за своей выгодой платил своим работникам недостаточно средств, чтобы они могли приобретать соответствующую долю произведенного продукта. Отсюда – постоянные и «неизбежные» кризисы перепроизводства. А для смягчения этих «неизбежных» кризисов необходимо либо уничтожить часть вновь произведенного продукта, либо устраивать войны, которые отвлекали бы на свои нужды часть «излишних» или «чрезмерно развитых» средств производства.



Итак, первое применение «продвинутой математики» к проблемам экономики провалилось. Следующей, более удачной попыткой, были труды **А. Маршалла** (1842-1924), математика по первому образованию, позднее увлекшегося экономической наукой и выступавшего за широкое **применение математических методов при изучении проблем экономики**. Но А. Маршалл не ставил перед собой столь глобальных задач, как Т. Мальтус. Он, в частности, исследовал проблемы установления на рынке равновесных цен, т.е. цен, формируемых на ос-

нове соотношения спроса и предложения. Он же первый начал строить графики кривых спроса и предложения на рынках отдельных товаров.

К вопросам же «чистой (умозрительной) теории» Маршалл относился довольно равнодушно. Вот, в частности, его замечание в отношении ключевой, по мнению основателей классической экономической науки, проблеме стоимости: «Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость (товара его) полезностью или издержками производства, как и о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц»⁸³.



Эпоха же широкой «математизации» **экономической науки** начинается с **П. Самуэльсона** (1915-2009), автора широко известного учебника «Экономика: вводный курс». В университете П. Самуэльсон изучал математику и физику, и экономистом стал, по собственному признанию, случайно. Сравнивая действия людей в экономической среде с взаимодействием вещей и существ в неживой и живой природе, он определил, что во всех случаях имеет место стремление к получению оптимального результата. И так же, как в физике или химии, все эти взаимодействия можно описывать математическими уравнениями, которые позволяют работать с ними, абстрагируясь от существа описываемых явлений.

Но нынешний «перехлест» в математику экономической науки в вину П. Самуэльсону поставить нельзя. Он утверждал, что математика помогает изучать экономические проблемы, но не мог и представить себе, что математики начнут претендовать на управление экономикой.

Так же он, конечно, не мог предполагать, что математики возьмутся описывать экономические процессы, нимало не заботясь о качестве и соразмерности используемых числовых параметров. Например, взять уравнение какого-либо физического процесса и пытаться получить практический результат для регулирования этого процесса, используя в разных частях этого уравнения разные мерные единицы и разные характеристики окружающей среды. Сталь, конечно, обладает определенной твердостью и гибкостью и

⁸³ Цит. по Автономов В.С. Введение в экономику. М. 2003, с. 41.

из этого вполне можно рассчитать необходимые параметры для опорной балки.

Опасно только игнорировать, что балку будут изготавливать в теплом цеху, а использовать будут в условиях космоса, при температурах, близких к абсолютному нулю.

В экономической науке «взлет от реальности» начали статистики, а потом пальму первенства у них перехватили математики и программисты. Вначале все было просто: жрецы в храмах взвешивали зерно и рассчитывали налоги. Вес собранного урожая составлял совокупный продукт страны, а собранные налоги, также в тоннах, составляли доход храмов (фараона). Если размер налога установлен в 10 % от урожая, то чем больше будет собранный урожай (в тоннах), тем больше будет доход государства (тоже – в тоннах).



Но если набор продуктов, производимых в данной стране, достаточно широк, то складывать (и учитывать) в тоннах зерно, мясо и шкуры уже нельзя. Нужна другая мера счета, мера оценки стоимости различных, совершенно не сходных между собой, вещей, объектов, товаров. И она, эта **мера появилась – серебро, а потом – золото**. Эти металлы, используемые как мера счета, как мера измерения ценности всех остальных предметов, товаров, назвали деньгами.


В чем ценность использования этих металлов как всеобщей и универсальной меры стоимости? **Во-первых**, они обладают собственной и всеми признанной ценностью – стойкостью к коррозии и к воздействию со стороны разных химикатов. Их можно носить на теле – они не вредят коже и не портятся от пота, и они практически вечны – их можно спрятать на год, два, на столетия и они останутся неизменными, не требуя особых условий для их упаковки и хранения.

Во-вторых, они достаточно редки в природе и издержки их извлечения из природных руд постоянны и не меняются столетиями или даже больше. Для золота резкий всплеск его предложения (с соответствующем падением его цены по сравнению с ценами других товаров – что для обычных людей представлялось в неожиданно резком общем повышении цен всех товаров) был только раз в истории – когда испанцы стали ввозить в Европу крупные партии

золота из Америки, малоценного с точки зрения обладавших им индейцев.

И опять – все просто. Основные рынки реализации товаров в стране известны, цены на них стабильны, расчет общего производства в стране произвести легко и отсюда же легко рассчитать, сколько может забрать себе государь (правительство). Об оптимальной доле такого изъятия было много споров: ранее считалось, что достаточно 10 % (десятина), далее, с расширением функций государственной власти и с появлением механизмов перераспределения доходов населения через налоговые инструменты и социальные пособия, эта доля росла и сейчас обычно признается, что она должна оставаться в пределах 30-35 % от суммы доходов, получаемых налогоплательщиками.

Никаких теоретических обоснований для этой цифры нет, она была просто определена американским экономистом Артуром Лаффером исходя из предположения, что с ростом налоговой ставки падают стимулы для людей в отношении зарабатывания дополнительного дохода и одновременно растут издержки государства на поддержание необходимой налоговой дисциплины и на проведение мероприятий по налоговому контролю.

Известна «**Кривая Лаффера**», которая показывает, что при  повышении ставки налога после некоторого предела налоговые поступления государства уже не растут и могут даже падать. Опять же никакими статистическими исследованиями адекватность данной кривой никогда не проверялась. Предполагается, что концептуально она, сама эта идея и выражающий его график – верны, но использовать этот график и описывающее его уравнение для практических целей было бы крайне неосмотрительно.

Это – пример «математики в экономике», пример показательный, интересный, но для работы не всегда пригодный.

Дальше изменения в экономической жизни пошли по двум направлениям. С одной стороны, наряду с производством товаров все большее распространение получила индустрия услуг. Но если товары можно условно собрать в одном месте, осмотреть и взвесить, то с услугами так не получается. Как собрать и взвесить услуги, например, прачек, швей, уборщиц, юристов, извозчиков и т.д.

И еще одна проблема – оценка этих услуг. Модный парикмахер может брать за свои услуги плату, в десятки раз более высокую, чем рядовой мастер. Какую оценку принять для отрасли в целом?

Или, к примеру, адвокат и парикмахер просто обмениваются услугами между собой. Они могут либо никак не извещать власти об этом своем обмене, либо оценивать эти свои взаимные услуги совершенно произвольно – и в 5 долларов, и в 500 долларов.

И еще проблема – в оценке характера взаимоотношений между субъектами при оказании определенной услуги.

Есть и другое «направление» – другая часть проблемы. Она заключается в том, что в отличие от физиков, химиков или строителей, в экономике в последние десятилетия укоренилась игра с мерительным стандартом. Трудно себе представить, как развивалась бы физика, если бы в ней не было единого килограмма, ватта, «лошадиной силы», что было бы с химией, если бы химики оперировали одновременно литрами, галлонами и ведрами, как бы велось строительство в мире, если бы у строителей не было единого метра – для металлоконструкций, для плотницких и обоевых работ, для гвоздей и иного крепежа.

Однако **в экономике режим «плавающей» меры измерения – свободных обменных курсов валют и «регулируемой инфляции» – нашел своих сторонников.** В итоге все и вся мы считаем в деньгах, но деньги эти – всегда разные. Сравниваем товарное производство в США в 1950 году и в 2000 году в долларах, но доллары эти – совсем разные. Сравниваем доходы населения в России в 1995 году и в 2005 году в рублях, но рубли эти тоже в стоимости разные.



Да, статистики объясняют нам, что они делают обязательные поправки на инфляцию, на рост цен и издержек производства, но тут же оговариваются, что размеры этих поправок они определяют некоторыми оценочными методами. И эти методы у разных «мастеров» – разные. И они, эти методы, могут меняться – «совершенствоваться». И потому у экономистов – не только слабо предсказуемое будущее но и непредсказуемое прошлое. Статистические показатели по состоянию экономики в 1950 году или десять лет

назад были одни, сейчас они – другие, а через десять лет могут быть «поправлены» как в одну, так и в другую сторону.

Представим себе, что инженеры проектируют и строят ядерный реактор, но ядерное топливо они измеряют граммами, а графитовые стержни – унциями или фунтами. И при этом граммы и унции на стадии проектирования реактора были одни, а на стадии строительства они стали другими, одни – «обесценились», а другие – вошли в процесс «удорожания». Или – наоборот, обе единицы стали вместе «дефлировать» или «инфлировать», но с разной скоростью. И все это зависит от некоего Центромерительного органа, который отвечает за регулирование всех этих процессов, но руководствуется при этом только ему известными целями и интересами.

В атомной энергетике представить такую ситуацию довольно сложно. А в управлении экономикой, в экономическом планировании и регулировании это вполне позволительно и даже всеми принято. Может быть потому, что результаты экономической политики для нас менее важны, чем безопасность ядерных реакторов?

Итак, мы этими «волатильными» мерительными стандартами измеряем производство в стране или объем общих доходов населения. Да, но так было раньше. Вначале ученые-экономисты и статистики измеряли только продукты, затем – «товары»: продукты и услуги, связанные с производством этих продуктов», далее – доходы, получаемые от реализации всей этой товарной массы. Соответственно, применялись показатели: объем производства, оборот торговли, национальный (народный) доход.

Но на этом дело не остановилось. Наши бывшие соотечественники **Саймон (Семен) Кузнец** (1901-1985) и **Василий Леонтьев** (1905-1999), перебравшись в США, занялись там разработками методик статистики национальных счетов и составления межотраслевого баланса соответственно. Первый больше интересовался оценкой темпов экономического роста и распределения доходов населения, второй – производственной стороной экономических процессов.

В мирное время более важны были исследования С. Кузнеця – от чего зависит рост экономики и как на нем отражается сложив-



шея распределение доходов между разными слоями, классами населения. В военные годы были более востребованы разработки В. Леонтьева: надо было точно знать, сколько следует выплавить чугуна, стали, произвести конкретных цветных металлов, чтобы надежно обеспечивать все потребности бурно растущего производства вооружений.

Для экономической теории более востребованы оказались труды С. Кузнеца. На их основе была разработана и сейчас применяется во всем мире статистика так называемых «национальных счетов», в которой на единой методологической основе **организован учет и сведение воедино счетов доходов и расходов населения, предприятий и государства**. В дополнение к этому разработан и особый механизм, метод выявления и устранения неизбежно возникающего при таком суммировании двойного счета.

Надежность такого статистического метода обеспечивается параллельным учетом расходов и доходов. В замкнутой экономике эти два показателя должны точно совпадать, как суммы доходов и расходов в балансе бухгалтерского учета. В экономике, взаимодействующей с окружающим миром, необходим также учет по «приходам» и «уходам» и по конечному балансу, и взаимоотношений этой страны с другими государствами.

Итоговым результатом разработки такого метода стало применение принципиально нового показателя – **показателя «Валового внутреннего продукта» (ВВП)**. Само название этого показателя невольно (или вольно?) заводит пользователей в заблуждение. На самом деле, в этом показателе учитываются не «продукты», и не «товары и услуги», а так называемые «экономические блага», которые далеко не всегда и не для всех именно «благами» и являются. К примеру, прибыли банков – «блага» для банкиров, но – траты, расходы, издержки для клиентов этих банков.

Не все также готовы считать «благами» и некоторые услуги государственных органов. К примеру – услуги тюрем, органов полиции и прокуратуры, таможенных и налоговых органов не для всех граждан представляются абсолютным и необходимым «благом».

Таким образом, показателем ВВП учитываются «блага». И считается, что эти блага учитываются одновременно с двух сторон: как доходы, получаемые «исполнителями» этих благ, и как расходы их потребителей.

Но с этим тоже не все так просто. Есть бесплатные блага, например, школьное образование и содержание заключенных в тюрьмах и колониях, и есть расходы, за которые непосредственно никаких благ людям и предприятиям не предоставляется (например, штрафы и другие денежные санкции).

И есть еще «блага» и виды деятельности, которые от внимания государственных органов намеренно укрываются. Это не только откровенно преступная деятельность, но и доходы, выплачиваемые наличными, разного рода сделки, а также товары и услуги, производимые в натуральных хозяйствах. Для всего этого применяются различные оценочные методы.

В целом, задачи исчисления и составления ВВП оказываются довольно сложными. Поэтому, хотя формально считается, что учет ведется как по расходам, так и по доходам – результаты которых должны потом сравниваться и сводиться, на практике органы государственной статистики поступают проще и ограничиваются только учетом расходов – предполагая, что в конечном счете сумма расходов будет равна и сумме доходов.

Иначе говоря, в реальности представляемый нам показатель ВВП и не сумма продуктов, произведенных экономикой, и не суммарный доход общества (показатель, ранее называемый «национальным доходом»).

Фактически в качестве ВВП нам представляют только сумму расходов общества, предположительно очищаемую от двойного счета. Доходы, конечно, тоже рассчитываются, и наиболее надежными считаются отчеты налоговых органов⁸⁴, но в них по необходимости присутствует значительная «масса» оценочных величин,

⁸⁴ Вместе с тем, и отчетные данные налоговых органов не являются вполне пригодными для статистики национальных счетов за отдельные периоды времени. Дело в том, что в налоговой отчетности отражаются, без особого выделения, поступления налогов, доначисленных за прошлые периоды, и не показаны налоговые сборы отчетного периода, но поступившие после его завершения.

поэтому особого счета «национального дохода» сейчас не составляется и оценка этого показателя до публики не доводится.



Для независимых исследователей с показателем ВВП, рассчитываемым по расходам, возникают серьезные проблемы. Расходы легче фальсифицировать, их можно раздувать, переносить между отчетными периодами, показывать и потом изменять, исправлять – словом, делать все то, чем нередко «балуются» недобросовестные бухгалтера частных предприятий и финансовых учреждений.

Но конечный эффект здесь иной. Если для частного предприятия это частная проблема его руководства и акционеров, управляющих и фискальных органов, то в отношении счетов государства – дело уже совсем другое. Если нам предлагают оценивать эффективность деятельности правительства какого-то государства по динамике показателя ВВП, то необходимо быть уверенным, что он реально отражает состояние национальной экономики и не может быть произвольно направленным в ту или иную сторону.

К. Маркс отмечал, что привлечение к труду женщин (и детей) с точки зрения экономической эксплуатации наемного труда можно приравнять к введению дополнительного налога на заработную плату мужчин-работников. Ведь иного правильного источника доходов у государства, кроме налогов, нет.

В итоге, сверх помощи немощным и не способным к труду, государства приняли на свои плечи и помощь женщинам, желающим вырастить и воспитывать своих детей без помощи мужчин.

Однако люди быстро среагировали на такие действия властей – и такая реакция людей оказалась для политиков совсем неожиданной (хотя предупреждения на этот счет они уже получали).

Во-первых, мужчины стали менее ответственными – ведь если раньше оставленная мужем мать с детьми либо неизбежно ввергались в нищету, либо вообще оказывались на грани жизни и смерти, то теперь они знают, что о брошенной ими семье позаботится государство.

Во-вторых, считается, что сами женщины легче стали относиться к браку и к сохранению семьи: получится построить долговременные отношения с мужчиной – хорошо, не получится – государство поможет.

В-третьих, самые «экономически грамотные» из народа, и женщины, и мужчины, вскоре поняли, что чем сильно напрягаться на работе – и платить многочисленные налоги, лучше представляться социально ущербными: безработными – для мужчин, и одинокими матерями – для женщин.

В наиболее продвинутых в этом плане скандинавских странах молодым мужчинам сейчас уже очень сложно создать семью. Действительно, уже наличия у женщины двух детей в Швеции, например, достаточно, чтобы государство фактически полностью взяло на себя содержание и ее детей, и ее саму.

Маргарет Тэтчер почувствовала что-то неладное в своей социальной политике, когда на одном из предвыборных митингов один пожилой мужчина задал ей вопрос: «Вот вы выступаете за помощь престарелым неимущим, но если люди прежде хорошо зарабатывали и все тратили, а я сэкономил и накопил из своих заработков несколько тысяч фунтов, то мне теперь уже никакая помощь не положена?»

И ей было нечего ответить. Сказать, что мы не можем контролировать истории жизни разных людей за прошлые десятилетия? Привести в ответ стандартный довод экономистов, что спрос помогает развитию экономики и люди, тратя свои деньги, тем самым поддерживают и спрос, и экономику?

Но тогда можно сказать – давайте мне пособия, больше и больше денег, и я обязуюсь все их потратить.

Не так пошло и с «экспортным вариантом» этой модели. Странники этой модели, заполнившие кабинеты международных организаций, были убеждены, и убеждали тех, кто их слушал, что кредитные деньги и проводимые на них рыночные преобразования позволят любой стране быстро вступить в клуб экономически и социально успешных государств.

К этому можно только добавить, что в Египте, еще во времена фараонов, необходимость иметь государственные резервы зерна на случай стихийных бедствий признавалась важнейшей обязанностью государственной власти и что во многих мировых религиях по займам на жизненные нужды запрещалось взимать какие-либо проценты (и по ним также предусматривалось проводить периоди-

чески «годы прощений» – когда списывались все оставшиеся к этому году остатки долгов).

Классическая политэкономия исходит из того, что, если люди поступают рационально для себя, то итогом будет общее благо для всех. Сумма индивидуальных рациональных эгоизмов дает совокупное общее «рацио» и для всего общества.

Теоретически здесь все – неоспоримо, все – верно, поскольку теория исходит из того, что рынок состоит из массы независимых товаропроизводителей, которые заинтересованы в том, чтобы все их товары были проданы – нашли спрос по наилучшей цене. А цены регулируются соотношением спроса и предложения. Поэтому, предвидя, прогнозируя спрос, можно принимать решения о наращивании или, наоборот, снижении выпуска той или иной продукции.

Однако, не все люди рациональны и не всегда жизнь позволяет людям поступать рационально. Например, люди нерациональны в периоды войн. Но в прошлом всегда где-нибудь воевали, некоторые страны воевали и по сто лет. А в XX веке произошли сразу две мировые войны, которые стоили всех прошлых войн.

Нерациональны любые служащие, и особенно – чиновники государственной службы. Личная карьера, продвижение по службе для них важнее интересов дела, которым они занимаются.

Примеров нерационального поведения немало и в обычной экономической действительности.

И сам рынок не имеет средств исключить или даже хотя бы только предусмотреть такое поведение. Очевидно, нужны какие-то надстроенные над рынком административные регуляторы. По Гоббсу, таким регулятором должно стать государство, которое только и должно надзирать за тем, чтобы никто не мог действовать в ущерб высшим, общественным интересам. То есть государство должно действовать рационально, но его рациональность уже имеет особый, надрыночный характер.

Но кто может гарантировать, что государство будет действовать именно в рамках ожидаемой от него рациональности? А поступают ли рационально те государства, которые из долгов частной Федеральной резервной системы формируют свои долгосрочные «валютные» резервы?



Отметим, что без особого внимания экономической науки прошли такие **радикальные преобразования в экономической жизни людей**, как:

– открытие возможности для людей законно ограничивать свои обязанности по возврату коммерческих долгов путем создания юридических лиц, действующих в режиме ограниченной ответственности (никакой экономической школой этот замечательный феномен никак не анализировался);

– узаконивание права рыночных субъектов (физических и юридических лиц) отказываться вовсе платить свои долги, используя процедуру банкротства (ни один авторитетный экономист не считал нужным оценить ближние и долгосрочные эффекты этого нововведения);

– создание государственных центральных банков, наделенных монопольным правом эмитировать национальные платежные средства (ни одним течением экономической мысли эта идея не рассматривалась и ее полезность никем не доказана; в «Манифесте Коммунистической партии» сформулирована идея «централизации кредита в руках государства посредством национального банка с национальным капиталом и с исключительной монополией», но она представлена как одна из форм «деспотического вмешательства в право и в буржуазные производственные отношения» после завоевания пролетариатом «политического господства»);

– создание финансово-правовых механизмов, позволяющих государствам бесконечно накапливать свои долги, осуществляя платежи по ним ничем не обеспеченными бумажными «деньгами» или за счет вводимых чрезвычайных налогов (ни в одной из теорий рыночной (или иной) экономики нет никаких попыток хоть как-то обосновать необходимость или полезность содержания государственной машины с постоянным дефицитом, т.е. – привычки государства всегда «жить не по средствам»).

На самом деле, все эти меры представляют собой прямое и открытое вторжение государственных органов в частный товарообменный оборот, имеющее своим следствием массовые искажения и нарушения самих принципов такого оборота: свободы рыночных субъектов самим определять условия оплаты по совершаемым

сделкам, возмездности (равноправия сторон) при совершении сделок, безусловная уплата частных и государственных долгов, ответственности за ущерб, нанесенный партнеру по сделке и т.д.

Вместе с тем, непропорционально быстро в мире растут объемы чисто спекулятивных операций, ажиотажной торговли на фондовых и товарных биржах (функция которых, как декларируется в официальной экономической науке – всего лишь информировать рынок о ценовых ожиданиях), прямо на глазах возник и неимоверно «разбух» рынок деривативных финансовых инструментов. И теперь к ним добавился уже квази рынок криптовалют, который начал рекламироваться на всех уровнях еще до того, как выявилось, что его некому и нечем регулировать!

Итак, уже только эти искажения и нарушения сами по себе способны радикально изменять, в зависимости от их состава и масштаба, самую суть процессов, определяющих характер товарно-денежных отношений в обществе. А внедрение при этом в широкий научный оборот такого эластичного термина, как «рыночная экономика», не только помогает маскировать действия любого государства, фактически направленные на его разрушение, но и дает возможность «придворным» экономистам оправдывать такие действия, квалифицируя их либо как «временные», «чрезвычайные», либо как меры формально нерыночные (антирыночные), но необходимые «для сглаживания эксцессов и кризисов, создаваемых неправомерными действиями отдельных субъектов товарно-денежных отношений».

Но этого мало. Государство, используя две современные доктрины – неокейнсианства и монетаризма – открыто осуществляет демонтаж самих основ современного товарно-денежного хозяйствования (также под прикрытием терминологической замены «частно-капиталистического хозяйства» – как строго определенного особого способа производства, на предельно общее понятие «экономикс», под которым понимается любое хозяйствование в условиях ограниченных ресурсов): денег и капитала.

Деньги в функции меры стоимости и как средство частных сбережений, независимых от чужой воли, уже давно мешали государственным властям, желающим найти новые источники своих доходов, сверх разрешенного законами сбора налогов. А независи-

мые от государства товарные деньги – золото, серебро или иной товар, который может быть добыт или произведен любым рыночным субъектом – ставят жесткие пределы для извлечения доходов из обычно доверяемой государству деятельности по стандартизации денежных знаков. Это – невысокие доходы от чеканки монет из материала заказчика и возможные выгоды от эмиссии бумажных банкнот, обеспеченных золотым запасом казны (при золото-банкнотном стандарте).

Но если отменить товарные деньги, объявить монополию государства на выпуск обязательных к использованию при расчетах средств обращения, то их эмиссия может приносить весьма серьезные доходы⁸⁵. Поэтому общими усилиями удалось поломать бреттон-вудский механизм, при котором доллару США предписывалось иметь твердое золотое содержание, а все другие страны должны были стремиться к установлению твердого соотношения своих валют к доллару (и через него – к золоту). И с начала 1970-х годов прошлого века мир дружно перешел к свободно колеблющимся курсам валют, при которых пределы денежной эмиссии любой страны определяются только фискальными аппетитами ее правительства.

Да, конечно, экономистам давно известно, что инфляционный налог – худший из всех видов налогов, и тот же М. Фридмен, например, полагал, что при росте ВВП на 3 % в год увеличение денежной эмиссии (темп ежегодного прироста денежной массы) может составлять до 4-5 %⁸⁶. Годовая инфляция при таком ограничении не должна превысить 1-1,5 % в год – что считается вполне приемлемым. Однако на деле, как мы видим, далеко не все правительства в мире готовы ограничивать себя этими рамками и ежегодные темпы роста цен во многих странах превышают 5-7 и более процентов (с соответственно высокими эмиссионными доходами этих правительств).

⁸⁵ В качестве примера можно привести такой факт, что производство одной банкноты номиналом в 100 долларов обходится ФРС в 2,3 центат – отсюда нетрудно рассчитать особую выгодность таких операций.

⁸⁶ Экономическая теория. Под редакцией В.С. Артамонова и С.А. Иванова. М. 2010, с. 19



С капиталом дело обстоит еще хуже. Эмпирически давно установлено, что нормальное **воспроизводство капиталов в промышленной экономике обеспечивается при уровне налоговых изъятий в пределах до 18- 20 %**, считая от показателя ВВП. Между тем, в большинстве развитых стран этот норматив давно превышен и составляет до 35-45 % ВВП. А это означает, что инвесторы могут рассчитывать на возврат своих капиталов при вложениях в определенные отрасли экономики этих стран только при условии предоставления им соответствующих налоговых льгот (скидок из налогов) для деятельности в этих отраслях. Если таких льгот нет, или их использование связано с определенными затруднениями, то вложения частных капиталов в экономику этих стран фактически замораживаются. А если налоговые льготы распространяются только на определенные отрасли и сектора экономики – сфера услуг, внешняя торговля, финансовый сектор и т.д., то и все инвестиции устремляются именно в эти сферы деятельности.

Однако, как известно, основные жизненные блага для людей производятся в реальном секторе экономики, и если имеющиеся в данной стране налоговые льготы не распространяются на отрасли этого сектора, то он закономерно деградирует и общее развитие экономики данной страны соответственно тормозится. В США все так и происходило до последнего времени, и президент этой страны Д. Трамп как раз и выиграл выборы с программой изменения этой тенденции.

Между тем, опыт государственной борьбы с кризисами последних лет показывает, что приоритетом в ней остается оказание денежной помощи крупным финансовым корпоративным структурам (банкам, страховым компаниям, инвестиционным фондам), которые как раз и были виновниками этих самых кризисов.

Иначе говоря, проблемы выявляются в секторах деятельности и в звеньях экономических процессов, которые явно нуждаются в реорганизации и реструктуризации, но вместо этого им оказывается любая помощь, чтобы только сохранить их в прежнем виде.

Еще одной новацией в современной экономической науке стала замена термина «способ производства» на «модель экономики». Отсюда появились модели: «рыночной экономики», «плановой

экономики» и «смешанной экономики». Здесь также терминологическая игра имела своим следствием смешение сущностных понятий.

Действительно, в каждой стране в каждом историческом периоде одновременно могут присутствовать разные способы «производства и присвоения продуктов» (у К. Маркса в «Манифесте»), хотя один из них всегда является господствующим. А «рыночной экономики» и «плановой экономики» в чистом виде никогда и нигде не было, поэтому оба эти понятия представляют собой чисто абстрактные вещи и потому для целей прикладного анализа – и, тем более, для целей разработки конкретных рекомендаций по управлению экономикой – они абсолютно не годятся. Так, в разных секторах экономики могут одновременно сосуществовать разные способы производства, в одной и той же стране в разные периоды способы производства могут сменяться как в одну, так и в другую сторону.

К примеру, во всех воевавших в обеих мировых войнах странах действовала так называемая «мобилизационная» (военная) экономика, которая, конечно, работала по планам – произвести много пушек и мало снарядов к ним, или наоборот, было немислимо (хотя, случалось). Но этот частный случай эффективного применения государственно-планового способа производства ученых экономистов почему-то не заинтересовал.

В ВПК США и некоторых других стран принят такой метод действий, при котором профинансированные из государственного бюджета изобретения и технологии передаются частным корпорациям практически бесплатно для использования в коммерческом гражданском производстве. Но этот «способ производства» экономической науке также не интересен.

В сельскохозяйственном производстве одновременно применяются такие разные способы производства, как крупные корпоративные хозяйства, частные семейные фермы и кооперативные предприятия разной структуры и разного назначения. Однако сравнительного анализа выгод и недостатков этих принципиально различающихся методов хозяйствования, распределения и присвоения конечного продукта в экономической литературе не найти.

В мире есть страны, специализирующиеся на экспорте товаров, на экспорте услуг или на экспорте капиталов. Все это – разные модели внешнеэкономической деятельности, которые в разных условиях дают разные результаты. Но если бы государственные деятели захотели обратиться к трудам авторитетов современной экономической мысли в поисках рецептов, пригодных для применения в их конкретной ситуации, то ничего полезного для себя в этих работах они бы не нашли.

А таких примеров можно привести еще много.



Считая **важнейшим инструментом экономического регулирования управление объемом денежной массы**, М. Фридмен выдвинул идею, что поддержание правильного баланса между оборотом товаров и денежной массой может предотвратить развитие инфляции (что, по мнению М. Фридмена, является главным экономическим злом).

Российских правительственных чиновников, объявляющих своей основной целью борьбу с инфляцией, часто называют «монетаристами», «экономистами чикагской школы». Между тем, это в корне неправильно.

На самом деле, Фридмен не призывал к «борьбе с инфляцией», Фридмен требовал недопущения инфляции. В крайнем случае, он полагал возможным «умеренную инфляцию», создаваемую превышением темпа прироста денежной массы над приростом ВВП на 1-2 %. То есть инфляцию в пределах не более 1,5 %. Такой же норматив впоследствии приняли для себя и инициаторы общей европейской валюты. При этом в ЕЭС установлено, что страны, не способные удерживать инфляцию в пределах 3 % годовых, не могут быть приняты ни в ЕЭС, ни в зону евро.

В современной теории денег предусмотрено воздействие на экономический рост средствами управления денежной массой («ликвидностью»). А под «денежной массой», понимается сумма агрегата «денежная наличность» (банкноты и монеты государственного банка) и агрегата «текущие денежные счета» – счета, против которых их держатели могут выписывать платежные чеки.

Как мы видим, в этом регулировании под «деньгами» понимаются средства обращения – наличные деньги на руках населения и

внесенные на расчетные счета в банках. А если такие «деньги» исчезнут? Ведь к этому все и идет. Многие страны уже сейчас жестко ограничивают оборот наличных денег, некоторые страны планируют вовсе от них отказаться. Панама уже давно не выпускает собственных денег, а для наличных платежей использует американские доллары, равные по паритету местной безналичной валюте. В России также для крупных расчетов между частными лицами широко используются доллары США.

Итак, представим себе, что наличные деньги из оборота полностью исчезли. Какой «ликвидностью» будет управлять в этом случае государство? Безналичной? Если она не сопровождается «детериолизацией денег», т.е. создание новых денег не будет превышать потребностей рынка и не будет сопровождаться инфляцией, то это возможно.

А если нет, то тогда ничто не мешает субъектам рынка рассчитываться между собой в разного рода у.е., от иностранных валют до всяких биткойнов и прочих криптовалют. Или просто в товарных единицах – в баррелях нефти или в килограммах золота.

Если банки за проведение таких расчетов не возьмутся, можно обойтись и без банков.

Государство не позволит предприятиям вести расчеты и составлять отчетность в иных единицах, кроме национальной валюты? Да, для предприятий «реальной экономики», это – препятствие. Но для предприятий сферы услуг (а их доля в ВВП многих стран, включая и Россию, постоянно растет) обойти это препятствие возможно. Предположим, издательский дом будет рассчитываться с авторами и получать деньги с покупателей через счета в виртуальном банке, в долларах или евро. Или в той же нефти, в золоте, в биткойнах и т.д.

А есть еще и бартер. Кроме чисто товарных обменов, есть еще и безденежные расчеты через Интернет. Граждане ими уже пользуются. Вполне могут освоить их и предприятия.

И всё это уйдет в сети и на серверы, которые государством не контролируются.

Но главная проблема не в этом. Через контроль над сферой денежного обращения государство надеется и дальше контролировать деньги в функции меры стоимости. С вполне понятной целью – чтобы получать выгоду в виде эмиссионного дохода, чтобы взимать с субъектов национальной экономики так называемый «инфляционный налог» (самый разрушительный для экономического развития, как считают многие экономисты).

Но что мешает бизнесу, и особенно – глобальному бизнесу – перейти в своих расчетах на реальную, товарную меру стоимости, независимую от какого-либо государства – золото, нефть или даже киловатт/час.

Не исключено, что какое-нибудь государство им в этом поможет. Например, Саудовская Аравия, которая уже имеет золотой динар, или Швейцария, у которой в резерве есть золотой франк.

Итак, своими национальными «средствами обращения» государство может манипулировать так же, как и раньше, а вот независимый от него стандарт меры стоимости – не «по зубам» никакому государству.

Все современные экономические теории исходят из двух «непреложных» постулатов: ограниченности ресурсов и безграничности потребностей. Считается, что все ресурсы в природе ограничены (как ограничена сама Земля – планета, на которой мы живем), а потребности человека ничем не ограничены, поэтому главной задачей экономической науки представляется разрешение этого «неразрешимого» противоречия.

Аргументация в пользу такого предположения очень проста: каждый может захотеть иметь столько всего, чего в совокупности просто нет на нашей планете. К примеру, дворцов, яхт, самолетов, золота, алмазов, черной икры и шкур белого медведя, или красной икры и черных трюфелей. А поскольку людей на свете много и их численность все время растет, то таких вещей все равно на всех никогда не хватит.

На первый взгляд, такое утверждение вполне разумно. Более того, уже нынешний уровень потребления «золотого миллиарда» людей, проживающих в развитых странах, таков, что всех наличных ресурсов Земли не хватит, чтобы обеспечить его для остав-

шихся шести миллиардов населения других стран. Однако при ближайшем рассмотрении оказывается, что в этом утверждении скрыты некоторые натяжки, которые полностью его опровергают.

Во-первых, нет оснований полагать, что в потребности всякого человека на Земле входит владение четырех-пятиместным личным автомобилем и жилья не менее 40-50 кв.м с обязательным гаражом – как это имеет место в нынешних США. Такие объемные объекты собственности каждому человеку вовсе не нужны.

К примеру, в Индии уже сейчас выпускаются микроавтомобили по цене не свыше 1,5 тыс. долл., а в Японии разработан проект жилого дома, пригодного практически для любых климатических условий, стоимостью менее 8 тыс. долл. И то, и другое снижает потребности среднего человека в этих объектах, по сравнению, например, с жителем США, на порядок.

Кроме того, современные возможности разумной организации жизнедеятельности людей позволяют снижать в разы и эти «необходимые» потребности и при этом – без ущерба для удобства жизни каждого человека. Так, развитие производства полуфабрикатов пищевых продуктов позволяет строить объекты жилья без отдельных кухонь. Развитие общественного транспорта, создание условий для пользования велосипедами и электромопедами и формирование систем каршеринга резко снижает потребность людей в личном автомобиле (а, значит, и в наличии гаража). А распространение профессий, позволяющих людям выполнять требуемую от них работу непосредственно на дому снижает как потребности в личных транспортных средствах, так и вообще в поездках на работу и с работы.

Во-вторых, очевидна уже сейчас и иррациональность потребления пищевых продуктов людей в развитых странах. Так, до 25-30 % всех продаваемых продуктов в этих странах уходит в отходы или выбрасывается в неприкосновенном виде. Кроме того, резко растет число тучных людей: при нынешних условиях жизни людей в этих странах их энергетические затраты уменьшились до 2-2,5 тыс. калорий в день, а привычка потреблять «нормальные» (для интенсивного физического труда) 3,5-4 тыс. калорий в день у них так и осталась.

При этом значительны потери из произведенных пищевых продуктов и в развивающихся странах – из-за отсутствия условий для их хранения и переработки, из-за трудностей в их транспортировке, распределении и т.д.

В связи с этим в мире растет проблема утилизации пищевых отходов, которая также представляется экспертами как неизбежное экономическое ограничение. На самом же деле, уже сейчас есть технологии, которые позволяют либо существенно минимизировать эти отходы, либо эффективно возвращать их в процесс сельскохозяйственного производства.

В-третьих, наукой уже сейчас разработаны технологии, которые позволяют производить продукты питания новыми методами и из практически неограниченных ресурсов – ресурсы моря, генетические исследования, переработка органики насекомых, преобразование пустынных территорий и т.д.

В целом же, если произвести необходимые расчеты, то легко убедиться в том, что только за счет рационализации потребления и улучшения условий хранения и транспортировки уже нынешнего объема производства продовольствия в мире вполне достаточно для покрытия всех потребностей в нем населения Земли.

Доказательство надуманности этого ограничения уже вполне проверено на практике. Это – питание в режиме так называемого «шведского стола», предоставляемое в некоторых гостиницах. Действительно, первые два-три дня люди стараются съесть как можно больше (и даже что-то унести с собой). Но затем, как только они убеждаются, что пища всегда есть и ее всегда достаточно, они начинают питаться вполне разумным образом – едят ровно столько, сколько им необходимо для утоления аппетита и для сохранения хорошего самочувствия.

Следующее ограничение – «люди никогда не смогут иметь столько экономических благ, сколько им нужно» – также не выдерживает никакой критики. На самом деле, в этом утверждении обычно делается подмена: вместо «сколько им нужно» вставляется – «сколько они хотят». Но хотеть люди могут сколько угодно – и в своих фантазиях, лежа на диване, человек может меч-

тать о владении чем угодно, и об алмазе, величиной с гору, и об астероиде из чистого золота, и об острове с хрустальным дворцом.

Но все эти мечтания и фантазии не имеют никакого отношения к реальной экономической жизни. И самое странное, что вполне серьезные ученые-экономисты используют именно эти мечтания и фантазии для того, чтобы опровергнуть принципиальную возможность создания на Земле общества, в котором бы «каждый его член мог иметь все жизненные блага по потребности».

А поскольку именно на этом утверждении основано предсказание К. Маркса о неизбежности перехода человеческого общества к стадии «всеобщего изобилия и всеобщей справедливости», то на этом основании они отвергают и вообще справедливость выделения классической политэкономией основных противоречий современного капиталистического общества и разрабатываемых ею способов «снятия», преодоления этих противоречий.

Между тем, если обратиться к реалиям экономической жизни людей, то мы увидим, что все потребности людей по всем своим направлениям, во всех формах, по сути своей «самограниченны», и они вовсе не основываются на каких-то мечтах или фантазиях.

Это замечание легко доказывается на самых очевидных примерах. Человек мечтает о тонне золота? Дайте этому жителю Лондона или Рио-де-Жанейро эту тонну золота – но предупредите его, чтобы он не рассчитывал, что кто-то за него будет это золото хранить, перевозить или чистить от грязи и пыли.

Кто-то мечтает об океанской яхте? Предложите ему такую яхту – но прежде предложите ему подумать, как он будет ее содержать, как он будет ею управлять, чем он будет ее заправлять, а также – чистить, мыть, подкрашивать, исправлять повреждения и т.д. Ведь ему предоставляется яхта, но не услуги людей, которые почему-то будут должны ухаживать за его собственностью.

То же самое можно сказать и о владении роскошным лимузином, собственным джет-лайнером, великолепным дворцом, обширным поместьем, личным островом, и всеми прочими предметами и объектами «фантазийного», чрезмерного, избыточного потребления. Человек, пожелавший получить все эти предметы и объекты в свое личное пользование, очень быстро убедился бы в том, что в

действительности не он становится собственником всех этих благ, но, напротив, он нанимается работать на все эти блага – хранить их, ухаживать за ними, защищать их от стихий, от грызунов, от птиц, от насекомых, и просто от любых других людей, которые могут не захотеть уважать его права собственности.

Да, обычно предполагается, что в обществе должны быть определенные институты и учреждения, следящие за порядком и не допускающие нарушения прав личности, включая и ее права на личную собственность. Но мы ведь говорим об обществе всеобщего изобилия, в котором у людей нет необходимости зарабатывать себе на жизнь и которые в равной степени имеют доступ ко всем экономическим благам, включая и так называемые «предметы роскоши» и вещи «показного благосостояния». А в таком обществе просто нет людей, которые захотели бы заниматься работой по охране чужой собственности – как в государственной полиции, так и в роли частных охранников.

В этом обществе нет также и людей, готовых мыть и чистить чужие яхты, самолеты и автомобили. Равно, как и управлять ими – по указаниям и распоряжениям их собственников. И все по той очевидной причине, что каждый из них сам может стать собственником такого же транспортного средства.

И в таком обществе люди очень скоро выяснят, что владеть жильем надо таким, которое не трудно убирать, золота и бриллиантов надо ровно столько, сколько сможешь носить с собой (нанять людей где-то хранить их никак не удастся), яхта нужна, если готов в ней жить и служить на ней же капитаном, механиком и уборщиком, а чтобы наесться черной икры на всю жизнь, достаточно поработать месяц на ловле осетровых рыб.

А эти потребности людей – разумные потребности, которые не требуют от людей дополнительных усилий в связи с пользованием теми экономическими благами, которыми они хотели бы себя окружить – фактически вполне могут быть удовлетворены уже при нынешнем состоянии производственных мощностей, имеющихся у мирового сообщества.

И это уже – не фантазии, и не утопия. Про мировое производство продовольствия уже было сказано – его уже достаточно и проблема только в том, чтобы научиться правильно его хранить, перевозить и распределять.

На одежду и обувь люди в развитых странах сейчас тратят не более 7-9% от их доходов, и если бы не реклама и требования моды, то расходовали бы еще меньше. А в развивающихся странах, где климат теплее, у людей потребности в одежде и обуви еще меньше. А при привычке населения развитых стран часто менять свои наряды одного секонд-хенда из этих стран достаточно, чтобы одеть тех жителей теплых местностей, которые не хотят искать себе дополнительного заработка, чтобы покупать только новые вещи.

Не догадались пока еще спросить людей из развивающихся стран: захотят ли они вообще работать, если их потребности, пусть по самому минимуму, в пище, одежде и обуви будут полностью удовлетворяться обществом. А по жилью – хижины у них уже есть, изготовить для них нужное количество картонных домов (как в Японии) ничего не стоит, и в армейских запасах многих стран имеются миллионы вполне комфортных палаток и иных сборных помещений.

Но пока такого опроса никто не производил, можно обратиться к драматическому изменению привычек людей в развитых странах, которое имеет место в последние годы. На самом деле, все большее число жителей этих стран сами, самостоятельно, без всякого принуждения со стороны, и без обращения к советам научных авторитетов, выбирают для себя именно «путь разумно ограниченного потребления».

Так, в США пенсионеры отказываются от собственных домов и приобретают передвижные автокараваны, крупные компании экономят на офисах, позволяя своим работникам трудиться «на дому», отдыхать люди предпочитают в тех странах, где проживание и питание стоит дешевле, чем у себя на родине, растет движение «дауншифтинг»: когда люди выбирают «меньшую работу за меньшие деньги». Сюда же относится и замена мощных «престижных» автомобилей на более легкие и менее вместительные – но зато потребляющие меньше топлива.

При этом еще раз следует подчеркнуть, что речь идет о нормальных, разумных потребностях, но не о демонстрации потребностей, и, тем более, не о фантазиях на тему потребностей. Между тем, об этом обстоятельстве, как очевидно, забывает венгерский экономист Я. Корнаи, когда утверждает, что «общества, которое

может удовлетворить все потребности всех граждан, нет не только в настоящее время, но не будет и в перспективе».⁸⁷

А такой нормальный уровень потребностей легко просчитывается. И, конечно, он будет расти по мере развития техники и распространения новых технологий, но никогда человеку все равно не удастся потребить воды и пищи на тонну в день, носить сразу по несколько шуб и сапог, или ездить сразу на трех автомобилях.

А что касается фантазий на тему потребления, то всякий, конечно, волен свободно фантазировать, но он не может ожидать, что другие – такие же свободные люди – будут обязаны тратить свое время и свои усилия на удовлетворение фантазий этого человека.

Все это можно проиллюстрировать, несколько утрируя, на простом примере. К примеру, есть некоторый автомат, который способен выдавать широкий ассортимент гамбургеров. Любой может подойти и взять себе столько, сколько ему надо.

Но вдруг находится личность, которая заявляет, что он хотел бы иметь на обед зажаренного слона. Ну, во-первых, ему могут сказать: «Вон слон, поди возьми его и зажарь».

Предположим, что такое возможно, (оставляя здесь в стороне возражения вегетарианцев и других защитников природы). Но тогда, во-вторых, ему просто укажут, что, да, слона сейчас зажарят и принесут, но он должен взять на себя обязательство всего этого слона за свой обед полностью съесть. А если он этого обещать не может, то тогда ему зададут резонный вопрос о том, почему другие люди должны обсуждать с ним тему, которая вдруг приходит ему в голову.

Теперь – о законах Мальтуса, предполагающих, что население Земли будет вечно расти в геометрической пропорции. На самом деле, мы видим, что экономность в обычном поведении людей начинает распространяться и на детей. Если в прошлом дети считались «капиталом» – вложив деньги в их содержание и образование, их родители затем могли рассчитывать на материальную помощь с их стороны в старости – и детей старались заводить больше, с уче-

⁸⁷Корнай Я. Дефицит. М., 1990, с. 437.

том высокой детской смертности, то теперь нормой считается всего двое детей, а многие и вообще ограничиваются одним ребенком.

А Мальтус остается правым лишь для обществ, где люди с низкими доходами либо по-прежнему рассчитывают на детей как «на страховку в старости», либо полагают возможным переложить значительную долю расходов на воспитание, поддержание здоровья и на образование детей на плечи общества. Отсюда видны и два пути преодоления «фатального закона перенаселения» Мальтуса: а) за счет обеспечения возможностей для людей больше зарабатывать и больше сберегать, вообще за счет сокращения «нищенской доли» населения; б) за счет снижения доли «социализации» в составе расходов семьи на детей.

Первый путь рекомендуется для стран, отстающих в экономическом развитии – и он уже доказал свою действенность: во всех странах по мере роста доходов семей уменьшается рождаемость.

Второй путь оказывается все более актуальным именно для развитых стран. В этих странах рост государственных расходов на помощь одиноким матерям и в форме пособий на детей ведет к тому, что все больше детей воспитывается вне полных семей (нередко и вполне благополучные семьи распадаются: супруги расходятся сначала формально, для целей получения пособия от государства, а затем – и фактически) или передаются приемным родителям (последнее в некоторых странах, например – во Франции, уже превратилось в особый бизнес социальных работников).

А теперь, с учетом этой социальной политики, развитые страны начинают захватывать поток так называемой «социальной миграции». Действительно, если раньше в эти страны приезжали в основном трудовые мигранты (и чтобы, заработав, потом вернуться обратно в свою страну), то теперь нарастает так называемая «социальная иммиграция» – когда едут в основном женщины и дети, привлекаемые высокими социальными пособиями.

Вслед за ними едут уже и мужчины – но опять же не для работы, а для поиска лучших условий жизни при приложении минимальных собственных усилий. Нередко такие мигранты устраиваются вполне благополучно за счет пособий, получаемых их женами. А поскольку у недавних мигрантов нет хорошего знания языка

и часто отсутствуют профессиональные навыки, необходимые для получения легального рабочего места в «белом» секторе экономики (с высокими зарплатами и повышенной фискальной нагрузкой на труд), то такие лица обычно ищут занятия в «черном» и «сером» секторах экономики.

Брать и распределять многие правительства научили две мировые войны и избранная, под влиянием популистских политиков, концепция «государства всеобщего благосостояния».

Во время войн отработали и инструменты массированных изъятий из доходов общества – через налоги, денежные эмиссии, принудительные займы и разного рода натуральные поборы.

На модели «государства всеобщего благосостояния» выросли идеи, что на государство можно свалить заботу о собственном благополучии, что у государства можно требовать не только правопорядка, но и широкого круга социальных услуг, пособий, даже рабочих мест: многие уверили себя, что «деньги проще выпросить у государства, чем стараться заработать их самому».

При этом у всех как-то появилось убеждение, что все необходимые для распределения блага откуда-то возьмутся сами – или у правительства обязательно будут деньги, чтобы покупать эти блага откуда-то со стороны.

Правительства государств сами никаких экономических ценностей не производят.

Соответственно остается надежда на налоги, в той или иной форме. А поскольку производителей реальных экономических благ становится все меньше (в ВВП развитых стран на долю промышленности и сельского хозяйства уже приходится менее 25-20 %), то фискальная нагрузка на них растет все больше и быстрее. А порча денег, избыточная бумажно-денежная эмиссия, напрягает и инвесторов, которые уже не хотят вкладывать свои капиталы в «тяжелые» производственные мощности – куда выгоднее и надежнее вкладывать деньги в торговлю или финансовые операции, где оборот капитала быстрее и откуда деньги можно вывести легче.

В итоге оказывается, что в материальном смысле базовые нужды продвинутого «государства всеобщего благосостояния»

должны обслуживать какие-то другие страны. И они, эти страны, до поры до времени с этой задачей справлялись. И даже готовы были поставлять свои товары в долг или за ничем не обеспеченные бумажные денежные знаки.

Однако в современном мире глобализации это пересматривается. И теперь Китай, в первую очередь, а за ним и другие так называемые «новые промышленные страны» начинают сомневаться в разумности этой модели.



В классической школе политэкономии **функционирование рынка рассматривалось как независимое от методов и моделей управления, применяемых отдельными его участниками.** Ученые-экономисты исходили из того положения, что на конкурентном (свободном) рынке все его участники являются однородными, имеющими равный доступ к информации и технологиям, а общая эффективность функционирования этого рынка обеспечивается через механизм цен. Решения, принимаемые участниками рынка (управляющими фирм), заведомо признаются рациональными (поскольку, независимо от личных предпочтений и навыков, все они руководствуются стремлением получить наивысшую прибыль) и их корректировка определяется законом балансирования спроса и предложения. Такие представления сформировали так называемую неоклассическую теорию фирмы, на основе которой и строились исследования рынков.



Однако экономические кризисы показали, что слепая вера в самоорганизацию рынков себя не оправдывает. В поисках решения задачи обеспечения стабильного функционирования **Дж. Кейнс** предложил активное вмешательство государства в рамках **теории антициклического регулирования**, а Дж. Робинсон и Э. Чемберлин выступили с теорией несовершенной конкуренции. В итоге и ученые-экономисты, и исследователи теории управления фирмами вынуждены были согласиться, что и рынки не идеальны в своем свободном функционировании, и что самый идеальный управляющий фирмы не может быть успешным, не принимая в расчет неопределенность внешней среды.



При этом следует отметить, что организационная компонента управления предпринимательской деятельностью непосредственно вытекает из трудов классиков **теории организации и управления:** организации и управления производственными процессами (Г. Гант, Ф. Тейлор) и управления производственными коллективами (А. Файоль, Ч. Барнард). С использованием результатов исследований этих ученых и на стыке изучаемой ими тематики возникла и более общая научная дисциплина – теория организации. В теории организации, при этом, приоритет отдавался проблемам структурирования, а внешняя среда, в которой действовали компании, рассматривалось как нечто заранее данное. И только позднее компании и организации стали рассматриваться и как инструмент достижения некоторой заранее определенной цели, и как продукт взаимодействия внешних сил и интересов. В этой области решающий вклад был сделан трудами ученых институциональной школы (Ф. Найт, Р. Коуз, Д. Норт и другие), которые рассматривали фирму (организацию, действующую на свободном рынке) как способ разрешения объективного противоречия между стороной капитала – капиталиста-предпринимателя, ориентированного на риски, и стороной труда – рабочих, стремящихся минимизировать свои риски. В конечном счете, именно эти направления исследований и внесли решающий вклад в формирование основ современной теории «стратегического управления».



А. Файоль, по праву считающийся **основоположником классической школы управленческой мысли**, в частности, впервые дал определение «административной функции» и выделил ее составные элементы (планирование, организация, координация, стимулирование и контроль). Файоль также предложил базовый набор основных принципов управления компанией. При этом различия между организацией (структурированием) и управлением (направленным воздействием на структуру) не отмечалось, а стратегию принимали просто как установление долгосрочных целей деятельности организации.



В 1930-х гг. **Ч. Барнард** в своей работе «Функции руководителя» указал на различия между работой управляющих по повышению эффективности текущей деятельности фирмы и обеспечением условий для достижения долговременных целей ее деятельности. Он сделал также и важный вывод об общности интересов работников фирмы и ее управляющих, которая состоит в сохранении и развитии самой фирмы («кооперативной системы»), в закреплении ее ниши на рынке (соответственно, и в борьбе с конкурентами) и в достижении долгосрочных целей ее деятельности. Через двадцать лет эти идеи развил Ф. Селзник, который в своей работе «Лидерство в управлении» (1959) отметил важность лидерской функции управляющих, от реализации которой зависит организационный и конкурентный потенциал компании. Важность продемонстрированных Ч. Барнардом и Ф. Селзником подходов состоит и в том, что они позволили преодолеть односторонние механистические взгляды на организацию и показали необходимость адаптации организации к меняющейся внешней среде.

«Плоский» подход классической школы к теории организации в дальнейшем был значительно обогащен результатами исследований ученых, рассматривающих экономические процессы с позиций теории вероятности и бихейвиористской науки. Г. Саймон и Дж. Марч разработали и предложили вероятностную модель фирмы, на которой могут быть математически опробованы различные методы управления, а Р. Сайерт (также в сотрудничестве с Дж. Марчем) обосновал поведенческий подход к анализу деятельности фирмы. Г. Саймон позднее выступил с концепцией «ограниченной рациональности» управленческих решений, за которую в 1978 г. был удостоен Нобелевской премии.

Новые интересные результаты затем принесло применение **методов системного и ситуационного анализа к теории управления**. Такие ученые, как Э. Сталкер, Т. Бернс, Дж. Томпсон, П. Лоуренс, Дж. Лорш и другие показали важность инновационной деятельности, классифицировали отличия между «застывшей» (стабильной) и развивающейся формой организаций, исследовали зависимость организационных структур от применяемых

технологий (и от динамики смены этих технологий) и от «внешней неопределенности» окружающей среды.



Институционалисты рассматривали вопросы управления фирмой исключительно с точки зрения взаимодействия с другими экономическими агентами на рынке. В частности, **Р. Коуз** и **Ф. Найт** выступили с транзакционной теорией фирмы, в которой фактически отождествляли фирму с ее производственной функцией. Р. Коуз при этом пришел к интересному выводу, что отношения внутри фирмы являются альтернативой рыночным отношениям (строятся на приказах, а не на свободной игре спроса и предложения). И отсюда вопрос: если принципиально возможно идеально оптимизировать эти, по-нынешнему говоря, «нерыночные отношения», то не стоит ли оптимизировать этими же методами и отношения на рынке?

Дальнейшее свое развитие транзакционный подход получил в известной работе А. Алчиана и Г. Демсеца «Производство, информационные издержки и экономическая организация» (1972). В этой работе важнейшее преимущество фирмы они выводят из применения принципа кооперации, а необходимость управления ею – из необходимости контролера, занимающегося согласованием функций и интересов членов такого «кооператива». О. Уильямсон в своей фундаментальной работе «Экономические институты капитализма» (1985) определил необходимость действий через организацию в защите от непредсказуемых изменений на рынке. Д. Крепс, анализируя степень заинтересованности коллектива фирмы в ее сохранении, сформулировал понятие «организационной культуры». Набор принципов, составляющих «организационную культуру» фирмы, отличает ее от других, конкурирующих с нею фирм, и делает вывод о том, что поддержание высокой «организационной культуры» фирмы не только обеспечивает ей долговременное конкурентное преимущество на рынке, но и создает для ее собственников важный ресурс, который может существенно поднять ценность фирмы в случае ее продажи.

В целом вплоть до примерно середины 1970-х гг. «подпитка» новыми идеями концепции «научного управления»

предпринимательской деятельностью осуществлялась из области науки об организации и за счет распространения на нее методов системного анализа. Содержание и цели управления считались заданными либо не столь важными – по сравнению с задачами рационального управления действующей корпоративной структурой. С появлением концепции стабильного конкурентного преимущества фирмы восстанавливаются связи управленческой теории с экономической наукой и проблемы долговременного выживания компаний «встраиваются» в общий контекст темы стабильности рыночной экономики.



Позднее, в 1950-х гг., Э. Мэйсон и Дж. Бейн предложили **теорию «отраслевой организации»**, предполагающую наличие тесной корреляции между уровнем концентрации производства и капитала в отрасли и нормой прибыли компаний-лидеров. Основной вклад теории «отраслевой организации» в исследования стратегий состоит в привлечении внимания к учету переменных параметров внешней среды, однако практическое значение ее применения оставалось достаточно ограниченным: сравнительный межотраслевой подход, характерный для этой теории, не позволял делать какие-либо выводы относительно внутриотраслевых различий между фирмами.

Другие исследователи, работающие над развитием этой теории, стремились усилить ее управленческие аспекты. Так, ученые чикагской школы (Г. Демсец, Дж. Стиглиц) рассматривали возможности менеджеров максимизировать прибыли путем развития специализации, особых качественных способностей и ресурсов организации. Другое направление разрабатывали Ж. Тироль и К. Шапиро, которые проводили анализ деятельности фирмы с применением методов теории некооперативных игр.

Свой вклад внесли и сторонники других экономических теорий фирмы, **альтернативные неоклассическому подходу и теории отраслевой организации**: экономической теории организации, менеджеристской теории, агентской теории, эволюционной теории, ресурсной теории и др. В частности, Ф. Найт предложил понятие «субъективного риска» и связанное с ним методологическое разграничение риска и неопределенности.

О. Уильямсон и Р. Мэррис разработали ряд эконометрических моделей, позволяющие проводить эмпирические и статистические исследования поведения фирм на конкурентных рынках. О. Уильямсон также сделал попытку оценить функцию полезности управляющих («добавленную стоимость управления») с точки зрения результатов деятельности фирмы. В результате проделанного им анализа оказалось возможным выделить тот аспект деятельности фирмы, который не учитывался в ранее построенных моделях, а именно – эволюция ее организационной структуры.

Необходимо отметить и практически первое комплексное экономическое исследование, в котором рост и развитие фирмы непосредственно увязывалось с особенностями функционирования ее внутренних управленческих и контрольных механизмов. Такое исследование провел Э. Пенроуз («Теория роста фирмы», 1959), который рассматривал процесс создания конкурентных преимуществ фирмы как координацию ее производственных и человеческих ресурсов.

В 1970-х гг. также особенно ярко проявила себя волна критических исследований крупного бизнеса, в которых исследовались такие феномены, как оттеснение от управления массы акционеров, формально являющихся собственниками компаний («революция менеджеров»), роль транснациональных компаний и банков в экономическом закабалении слаборазвитых государств («экономический неокOLONиализм»), увлечение конгломератами, рейдерские слияния и поглощения компаний и т.д.

В правовой науке учеными активно проводились исследования юридических форм и структур предпринимательской деятельности. В частности, прослеживалась эволюция формы акционерной компании, рассматривались практика картельных соглашений и пулов, использование дочерних фирм и отделений для ведения бизнеса за рубежом, специфические формы организации транснационального бизнеса. Ряд работ были посвящены изучению деятельности многоотраслевых концернов и холдинговых компаний.

При этом следует отметить, что сама практика бизнеса неоднократно являлась источником новых методов организации бизнеса, которые затем получали широкое распространение. Так, рокфеллеровская «Стандарт ойл» положила начало использованию в деловой практике формы «траста», семья Фордов успешно применила форму благотворительного фонда для сохранения контроля над «Форд моторс компани», американские банки, используя как инструмент оффшорные банки, создали мировой рынок евродолларов и т.д. Сейчас в рамках ЕС полностью разработана и активно используется наднациональная форма «европейской компании»; аналогичная практика имеет место и в США (где единого федерального законодательства о компаниях не существует) – в форме применения стандартизированной «компания с ограниченной ответственностью».

Что важнее – предприятие как производственная единица, капитал как финансовый актив, сохраняемый, по меньшей мере, в его изначальной ценности, или экономическая полезная ячейка общества, в сохранении которой сходятся интересы собственников капитала (людей, вложивших в нее свои деньги), работников (людей, своим трудом в этой «ячейке» зарабатывающим себе на жизнь), потребителей (людей, пользующихся продуктами труда, произведенными этой «ячейкой») и общества в целом (государства как силы, регулирующей общие условия жизни в этом обществе, местного сообщества как людей, соседствующих с этой «экономической ячейкой», различных общественных сил и движений, ожидающих от этой «ячейки» помощи и поддержки их деятельности, например, в сфере защиты природы, участия в культурных мероприятиях и т.д.)?

Очевидно, все эти вопросы должны стать предметом изучения некоей мегастратегии – науки, объединяющей в себе стратегии управления корпорациями (бизнесом), политику государства в отношении национального бизнеса (сколько и какого именно нужно бизнеса данной стране) и совместную позицию государства и бизнеса на глобальном конкурентном мировом рынке. Именно таким образом решались – успешно! – вопросы национального экономического развития в Германии (в прошлом), в Японии (до последних лет) и в Китае (в настоящее время).

Персоналии.

Торстен Веблен (1857-1929) родился 30 июля 1857 года, в США, в семье фермеров-эмигрантов из Норвегии. В 1874-1880 гг. прошел курс обучения в Карлтонском миссионерском колледже. В 1881 году поступил в Университет Гопкинса, которой вскоре оставил (из-за отказа в стипендии). За время обучения в этом университете им была написана работа «Теория обложения земельными налогами у Дж. Милля».

Далее Т. Веблен два года провел в Йельском университете, для оплаты обучения в котором его отец был вынужден взять заем в банке. В университете Т. Веблен пишет диссертацию «Этические основания доктрины воздаяния», после защиты которой получает степень доктора философии (1884). В этом же году он выигрывает конкурс на лучшую работу «по истории и теории распределения национального бюджета среди американских штатов» (и получает за нее значительную денежную премию).

Затем он долго не мог найти работу и только в 1890 году его приняли в Корнеллский университет «для работы по соисканию ученой степени» (с получением стипендии в размере 400 долл. в год).

В 1891 году на средства Дж.Д. Рокфеллера был создан Чикагский университет, и Веблен был принят в него по приглашению заведующего кафедрой экономики Дж. Лафлина в качестве рядового сотрудника «для чтения лекций по экономике».

В штатный состав университета он так и не попал, но получил возможность печататься в «Журнале политической экономии», в котором позднее занял должность редактора. В 1895 году он начинает работу над своим главным трудом, который выходит в свет в феврале 1899 года под названием «Теория праздного класса». Эта книга принесла ему мировую известность.

После нее Веблен выпустил еще ряд известных работ: «Теория делового предпринимательства» (1904), «Крупные предприниматели и простой человек» (1919), «Инженеры и система ценностей» (1921), «Абсентеистская собственность и предпринимательство в новое время» (1923).

В «Теории делового предпринимательства» Т. Веблен сформулировал свой главный тезис: «Кредит нужен только современному конкурирующему бизнесу, но никак не современному производству». ⁸⁸ В последующем он развил эту тему, выделяя противоречия «между производством и бизнесом», между крупным монополистическим капиталом и предпринимателями-промышленниками, между технократами и финансистами.

В Чикагском университете Веблен читал курсы по широкому кругу проблем, наиболее известный из них – «Экономические факторы цивилизации», но финансовое его состояние остается неустойчивым.

В 1906-1909 годах Веблен состоит в должности адъюнкт-профессора Стэнфордского университета, публикует ряд статей, среди которых – «Место науки в современной цивилизации» и «Социалистическая экономика Карла Маркса и его последователей».

В 1910-1917 гг. Веблен читает лекции в Университете штата Миссури. В 1914-1915 гг. он пишет и публикует книгу «Империалистическая Германия и промышленный переворот». В 1917 году он готовит к печати «Исследование характера мира и условий его поддержания». При этом для ускорения издания книги он платит издателем из своих средств 720 долл. (когда он за преподавательскую работу получал всего порядка 1 тыс. дол в год).

В этом же году он ездил в Вашингтон, встречался с правительственными чиновниками и сенаторами, пытаясь заинтересовать их идеей создания «Лиги мирных народов».

В это же время он пишет и направляет в правительства два меморандума – «Предложения, касающиеся рабочей программы исследования условий перспективного мира» и «Очерк политики контроля над экономическим проникновением в отсталые страны и иностранными инвестициями». В последнем он выдвигает идею сохранения ресурсов отсталых стран, предотвращения их расточительства.

⁸⁸Цит. по А.Б. Тарушкин. Институциональная экономика. М. 2004, с. 56.

В 1919 году в Нью-Йорке была открыта «Новая школа социальных исследований», штат преподавателей в которой возглавили, наряду с Т. Вебленом, Ч. Бирд, У. Митчелл и Дж. Робинсон. В 1922 году «Школа» закрывается из-за недостатка источников финансирования.

В 1921 году Веблен издает книгу «Инженеры и система ценностей», в которой он выдвигает и обосновывает свою главную идею – идею грядущего господства в обществе технических специалистов, формулирует образ «технократического капиталистического общества».

В этой книге Веблен доказывает необходимость устранения от управления производством представителей финансового капитала, он считает естественным их замену инженерами, техническими специалистами.

В 1917 году в Великобритании произошла Всеобщая забастовка трудящихся, жестокое подавление которой властями заставило Веблена потерять веру в «возможность установления нового строя мирным путем».

Джон Мейнард Кейнс (1883-1946) родился 5 июня 1883 года, в поместье Тилтон, графство Сассекс, английский экономист, основатель кейнсианского направления в экономической теории. Возникшее под влиянием идей Джона Мейнарда Кейнса экономическое течение впоследствии получило название «кейнсианство». Считается одним из основателей макроэкономики как самостоятельной науки.

Кейнс родился и вырос в семье известного экономиста, преподавателя экономики и философии в Кембриджском университете, Джона Невила Кейнса, и Флоренс Ады Браун, успешной писательницы, занимавшейся также и общественной деятельностью (она, в частности, стала первой женщиной-мэром Кембриджа). Кейнс рос в университетской преподавательской среде, на его пятилетие прабабка Джейн Элизабет Форд написала ему: «Ожидается, что ты вырастешь очень умным, поскольку все время живешь в Кембридже».

Занимаясь в библиотеке в Итоне в шестнадцать лет, Кейнс построил генеалогическое древо Кейнсов, начиная с первого своего предка на территории Англии, прибывшего с Вильгельмом Завое-

вателем – Ульямома де Кааня, вассала герцога Роберта Мортэна, брата герцога Уильяма (Вильгельма) Нормандского.

Летом 1909 г. Мейнард Кейнс переехал в квартиру из нескольких комнат, расположенных в надвратном этаже старого сторожевого дома между Кинг-лэйн и Веббкортон в Кембридже. Это помещение Кейнс занимал до самой смерти.

В октябре 1918 года Кейнс встретил русскую балерину дягилевской антрепризы Лидию Лопухову на первых послевоенных сезонах в Лондоне, 4 августа 1925 года они поженились (как только Лидия получила развод от своего первого мужа Рандолфо Барроки). В том же году Дж.М. Кейнс совершил свою первую поездку в СССР на празднование 200-летия Академии наук, а также стал балетным меценатом и даже сочинял балетные либретто. Кроме того, Дж.М. Кейнс был в СССР еще в 1928 и 1936 годах с частными визитами.

Дж. Кейнс был вполне успешным инвестором и сумел сколотить неплохое состояние. Правда, после краха фондового рынка 1929 года Кейнс оказался на грани банкротства, но вскоре сумел восстановить свое богатство. Кейнс увлекался коллекционированием книг и сумел приобрести многие оригинальные работы Исаака Ньютона (Кейнс называл его Последним Алхимиком (англ. «the last alchemist») и посвятил ему лекцию «Newton, the Man». К моменту смерти Кейнса в 1946 году его инвестиционный портфель оценивался в 400 тысяч фунтов стерлингов (сегодня это 11,2 миллиона), а стоимость коллекции книг и предметов искусства составила 80 тысяч фунтов стерлингов (2,2 миллиона).

Кейнс учился в Итоне, в Королевском колледже в Кембридже, слушал лекции Альфреда Маршалла. В 1908 году по приглашению А. Маршалла перешел на преподавательскую работу в Кембриджский университет. Свою первую научную работу, «Индексный метод», издал в 1909 году.

В Кембридже Кейнс принимал активное участие в работе научного кружка, которым руководил популярный среди молодежи философ Джордж Мур, был членом философского клуба «Апостолы», где завязал знакомство со многими своими будущими друзьями, ставшими впоследствии членами Блумсберийского кружка ин-

теллектуалов, созданного в 1905-1906 гг. Например, членами этого кружка были философ Бертран Рассел, литературный критик и издатель Клайв Белл и его жена Ванесса, литератор Леонард Вулф и его жена писательница Вирджиния Вулф, литератор Литтон Стрэчи.

С 1906 по 1914 годы Кейнс работал в Департаменте по делам Индии, в Королевской комиссии по индийским финансам и валюте. В этот период он пишет свою первую книгу – «Денежное обращение и финансы Индии» (1913), а также диссертацию по проблемам вероятностей, основные результаты которой в 1921 году были опубликованы в работе «Трактат о вероятности». После защиты диссертации Кейнс начинает преподавать в Королевском колледже.

В период с 1915 по 1919 годы Кейнс служит в британском казначействе. В 1919 году он участвовал в работе Парижской мирной конференции. Несогласный с ее решениями, покинул и конференцию, и казначейство, и в следующем году опубликовал книгу «Экономические последствия Версальского мирного договора». В этой работе он, в частности, возражал против экономического притеснения Германии: наложения огромных контрибуций, которые в конечном итоге, по мнению Кейнса, могли привести (и, как известно, привели) к усилению реваншистских настроений. Напротив, Кейнс предлагал ряд мер по восстановлению экономики Германии, понимая, что страна является одним из важнейших звеньев мировой экономической системы.

В этом же году Кейнс вернулся в Кембриджский университет, где по его инициативе был организован факультет прикладной экономики. В 1920-е годы Кейнс занимается проблемами будущего мировой экономики и финансов. Кризис 1921 года. и последовавшая за ним депрессия привлекли внимание ученого к проблеме стабильности цен и уровня производства и занятости.

В 1923 году Кейнс публикует «Трактат о денежной реформе», где анализирует причины и последствия изменения стоимости денег, при этом уделяет внимание таким важным моментам, как влияние инфляции на распределение доходов, роль ожиданий, зависимость между ожиданиями в изменении цен и процентными ставками и т. д.

Правильная денежно-кредитная политика, по мнению Кейнса, должна исходить из приоритета поддержания стабильности внутренних цен, а не ставить целью поддержание завышенного курса валюты, как это делало в тот период правительство Великобритании. Кейнс критикует проводимую политику в своем памфлете «Экономические последствия мистера Черчилля» (1925).

В «Трактате о деньгах» впервые появляется идея об отсутствии автоматической балансировки между ожидаемыми сбережениями и ожидаемыми инвестициями, то есть их равенства на уровне полной занятости.

В конце 1920-х – начале 1930-х годов экономику США поразила глубокий кризис – «Великая депрессия», охватившая не только американскую экономику – европейские страны тоже были подвержены кризису, причем в Европе этот кризис начался даже раньше, чем в США. За две недели до начала Великой депрессии Кейнс делает предсказание о том, что мировая экономика вышла на тренд устойчивого роста и что рецессий теперь не будет никогда.

На самом деле, Великая депрессия была предсказана Фридрихом Хайеком и Людвигом Мизесом за один месяц до ее начала, Кейнс же теряет во время депрессии все свои сбережения.

Кейнс проявлял интерес к Советской России и проводимому там в то время экономическому эксперименту. Существует версия, что будучи в СССР, Кейнс встречался со Сталиным. Результатом явилось опубликование статьи «Беглый взгляд на Россию» («Short View on Russia»), в которой он определил коммунистическую идеологию как форму религии: «Ленинизм – странная комбинация двух вещей, которые европейцы на протяжении нескольких столетий помещают в разных уголках своей души, – религии и бизнеса. Подобный факт действует шокирующе, т. к. перед нами совершенно новый тип религии, делающей нас высокомерными, и потому что бизнес, подчиняющийся такой религии – вместо того, чтобы развиваться по своим независимым законам, – становится крайне неэффективным».

Известно, что Кейнс во многом сочувственно относился к проводимым в России экономическим преобразованиям «Временами ощущается, что именно здесь – несмотря на бедность, глупость и

притеснения – Лаборатория Жизни. Именно здесь различные химические элементы связываются в новые комбинации, здесь же они издают неприятный запах и даже взрываются. Но кое-что в случае удачного исхода может и состояться». Кейнс в значительной степени был критиком капитализма. И хотя здесь его выводы не заходили так далеко, как это было у К. Маркса, они предполагали серьезную корректировку капиталистической системы на основании предпосылки об отсутствии в рыночной экономике механизма саморегуляции.

В феврале 1936 года Кейнс публикует свой основной труд – «Общую теорию занятости, процента и денег», в которой к примеру вводит понятие мультипликатора накопления (мультипликатора Кейнса), а также формулирует свой «основной психологический закон». После «Общей теории занятости, процента и денег» за Кейнсом утверждается статус лидера в экономической науке и экономической политике своего времени.

В 1940 году Кейнс стал членом Консультативного комитета при Министерстве финансов по военным проблемам, затем советником министра. В том же году он публикует работу «Как оплачивать войну?». Изложенный в ней план подразумевает депонирование в принудительном порядке всех средств, оставшихся у людей после уплаты налогов и превышающих некоторый уровень, на специальные счета в Почтовом сберегательном банке с их последующим разблокированием. Такой план позволял решить сразу две задачи: ослабить инфляцию спроса и уменьшить послевоенный спад.

В 1942 году Кейнс стал членом Палаты лордов. Был президентом Эконометрического общества (1944–1945). Во время Второй мировой войны Кейнс посвящает себя вопросам международных финансов и послевоенного устройства мировой финансовой системы. Он принимал участие в разработке концепции Бреттон-Вудской системы, а в 1945 году вел переговоры об американских займах Великобритании. Кейнсу принадлежит идея создания системы регулирования валютных курсов, которая бы сочеталась с принципом их стабильности де-факто в долгосрочной перспективе. Его план предусматривал создание Клирингового союза, механизм которого позволил бы странам с пассивным платежным балансом обращаться к накопленным другими странами резервам.

В 1942 году Кейнс был назначен одним из директоров Банка Англии и стал членом Палаты лордов. В 1944 году Кейнс возглавлял британскую делегацию на Бреттон-Вудской конференции, затем – представлял Великобританию в правлениях МВФ и МБРР.

Милтон Фридмен (1912-2006) родился в нью-йоркском районе Бруклин 31 июля 1912 года. Его родители – Сара Этель (в девичестве Ландау) и Енё Сол Фридмен – происходили из венгерского города Берегсас на Карпатской Руси (ныне Берегово, Украина). Оба родителя торговали галантерейными товарами. Вскоре после рождения Милтона семья переехала в Ровей, штат Нью-Джерси. Фридмен окончил среднюю школу в 1928 году, а в 1932 году получил диплом Ратгерского университета, где специализировался на математике и экономике. После окончания университета Фридмен получил сразу два предложения о поступлении в магистратуру. Брауновский университет предлагал ему карьеру молодого математика, в то время как Чикагский университет приглашал Фридмена на экономический факультет. Выпускник избрал последний, став магистром в 1933 году. Именно в Чикаго он встретил свою будущую супругу, экономиста Розу Директор.

В 1933-34 годах Фридмен обучался в Колумбийском университете по стипендиальной программе, где прошел курс статистики под руководством известного статистика и экономиста Гарольда Хотеллинга. Вернувшись в Чикаго в следующем учебном году, Фридмен работал ассистентом-исследователем у Генри Шульца, работавшего над «Теорией измерения спроса».

Затем Фридмену не удавалось трудоустроиться в сфере образования, поэтому в 1935 году он последовал за своим другом У.А. Уоллисом в Вашингтон, где инициированный президентом Рузвельтом «Новый курс» стал спасением для многих молодых экономистов. Анализируя ситуацию в стране, Фридмен и его жена положительно воспринимали программы занятости (WPA, CCC, PWA), критикуя меры по фиксации цен и заработных плат, предпринимаемых Национальной администрацией восстановления и Администрацией сельского хозяйства. Еще не сформулировав свои главные идеи, Фридмен предполагал, что контроль цен препятствовал оптимальному распределению ресурсов, поскольку нарушал сигнальный механизм.

Позже он заключил, что государственное вмешательство в рамках «Нового курса» было «не тем лекарством для лечения не той болезни». По мнению Фридмана, сокращение предложения денег было ошибкой, его необходимо было расширять. В «Монетарной истории Соединенных Штатов», совместной работе с коллегой Анной Шварц, Фридман утверждал, что Великая депрессия была вызвана сильным сокращением денежного предложения, возникшим как следствие банковского кризиса и неэффективных решений Федеральной резервной системы. В 1935 году М. Фридмен начал работать в Комитете национальных ресурсов, который проводил масштабный опрос, посвященный бюджетам домохозяйств. Некоторые идеи из того проекта позже стали частью его «Теории функции потребления». Осенью 1937 года М. Фридмен начал сотрудничество с Национальным бюро экономических исследований, где ассистировал Саймону Кузнецу в исследовании доходов лиц свободных профессий. Итогом совместной работы стала публикация под названием «Доходы от независимой профессиональной практики», где были введены концепции постоянного и временного дохода, важные составляющие гипотезы постоянного дохода, которую М. Фридмен более подробно разработал в 1950-х годах.

В 1940 году М. Фридмен был назначен доцентом (англ. Assistant professor) экономики Висконсинского университета в Мэдисоне, но, столкнувшись с проявлениями антисемитизма, решил вернуться на государственную службу. С 1941 по 1943 год он участвовал в разработке программы военного налогообложения, консультируя высокопоставленных чиновников Министерства финансов США. Участвовал в разработке новой системы удержания налога при выплате заработной платы. Позднее М. Фридмен вспоминал: «Искренне сожалею, что мы сочли тогда это необходимым и что мы не имеем возможности отменить такое удержание сейчас. В 1940 году М. Фридмен начал преподавать в Висконсинском университете в Мэдисоне, но затем покинул его ввиду разногласий с другими профессорами: Фридман не разделял их позицию относительно степени участия США во Второй мировой войне. В 1943 году он присоединился к Отделу военных исследований в Колумбийском университете, который возглавляли знакомые ему У. Аллен Уоллис и Гарольд Хотеллинг. Фридман работал там до окончания войны, применяя методы математической статистики для оценки конструкции оружия, военной тактики и металлургических экспериментов.

В 1945 году представил в Колумбийский университет свою докторскую диссертацию под названием «Доходы от независимой профессиональной практики» – тот самый плод совместной работы с Саймоном Кузнецом. В следующем календарном году университет присвоил ему ученую степень доктора философии (PhD). 1945-46 академический год М. Фридмен провел в университете Миннесоты, где работал его друг Джордж Стиглер. В 1946 году М. Фридмен принял приглашение Чикагского университета, предлагавшего ученому преподавать экономическую теорию. На протяжении следующих трех десятилетий М. Фридмен был профессором в Чикаго, где стал одним из основателей одноименной интеллектуальной школы, давшей миру несколько нобелевских лауреатов.

Тогда же глава Национального бюро экономических исследований Артур Ф. Бёрнс пригласил М. Фридмена в свой штат. На этом посту М. Фридмен инициировал проведение семинара, посвященного деньгам и банковскому делу (англ. «Workshop in Money and Banking») или «Чикагского семинара» (англ. «Chicago Workshop»), который способствовал возрождению монетарных исследований. Во второй половине 1940-х годов М. Фридмен начал свое сотрудничество с Анной Шварц, в результате которого в 1963 году вышла их совместная книга «Монетарная история Соединенных Штатов, 1867–1960».

В 1954-55 годах М. Фридмен бы приглашен к участию в рамках программы Фулбрайта Кембриджского университета. На тот момент профессорско-преподавательский состав Кембриджа подразделялся на кейнсианское большинство, включавшее Джоан Робинсон и Ричарда Кана, и их оппонентов, в число которых входил Деннис Робертсон.

В 1966-1984 гг. М. Фридмен вел еженедельные колонки в журнале Newsweek, которые получили большую популярность и способствовали его известности в деловых и политических кругах. В 1968-1978 годах Фридман и Пол Самуэльсон принимали участие в коммерческом проекте Economics Cassette Series. В течение получаса они обсуждали актуальные экономические темы; дискуссия записывалась и распространялась среди подписчиков на видеоносителях. В 1964 году Фридман консультировал кандидата в прези-

денты от Республиканской партии Барри Голдуотера, а в 1968 году был привлечен Артуром Бёрнсом в консультативную группу советников по экономике Ричарда Никсона. М. Фридмен, как признается, сыграл важную роль в обосновании отказа от золотого стандарта и перехода к плавающим валютным курсам, но он негативно относился к установлению контроля над ценами и заработной платой в 1971 году.

В 1977 году в возрасте 65 лет М. Фридмен покинул университет, после 30-летнего пребывания в нем. После этого он переехал в Сан-Франциско, где стал приглашенным исследователем местного Федерального резервного банка. Наконец, в том же году компания Free To Choose Network предложила ученому участие в телевизионной программе, где он излагал бы свою экономическую и социальную философию. М. Фридмен с женой совместно работали над этим проектом три года, и в 1980 году десятисерийная передача «Свобода выбора» была показана телеканалом Public Broadcasting Service. Тогда же вышла одноименная книга Милтона и Розы Фридмен, ставшая бестселлером 1980 года и переведенная на 14 иностранных языков.

М. Фридмен был неофициальным советником Рональда Рейгана в ходе предвыборной кампании 1980 года, а затем вошел в Президентский консультативный совет по экономической политике, где работал на протяжении обоих президентских сроков. По словам американского политолога Алана Эбенштейна, М. Фридман был настоящим «гуру» рейгановской администрации. В 1988 году М. Фридмен получил Национальную научную медаль и Президентскую медаль Свободы, которую ему вручил глава государства. Ученый приобрел репутацию одного из наиболее влиятельных экономистов XX века.

В течение 80-х и 90-х годов М. Фридмен продолжал писать редакторские колонки и появляться на телевидении. В последние годы жизни он написал множество биографических текстов. В 1998 году вышли мемуары четы Фридмен, получившие заглавие «Два счастливых человека».



ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Теория несовершенной конкуренции Дж. Робинсон.
2. Общая характеристика кейнсианства. Сущность кейнсианской революции.
3. Экономическая теория Дж. М. Кейнса.
4. Неокейнсианская теория экономического роста Р. Харрода. Неокейнсианская теория экономического цикла Э. Хансена.
5. Неолиберализм XX в. Общая характеристика.
6. Теория эффективного спроса Дж. Кейнса.
7. Общая характеристика институционализма.
8. Американский институционализм. Т. Веблен, Дж. Коммонс и У. Митчелл.
9. Теория нового индустриального общества (Дж. Гэлбрейт).
10. Неоинституционализм. Общая характеристика. Р. Коуз, Д. Норт.
11. Неоавстрийская школа: Л. Мизес, Ф. Хайек.
12. Фрайбургская школа. В. Ойкен, Л. Эрхард.
13. Американский монетаризм. М. Фридмен.
14. Экономические концепции современного консерватизма. Теория рациональных ожиданий.

Практическое задание.

Заполните таблицу:

№ п/п	Экономист	Основные экономические труды	Основные Экономические теории
1.	Торстен Веблен (1857-1929)		
2.	Джон Мейнард Кейнс (1883-1946)		
3.	Милтон Фридмен (1912-2006)		
4.	Дуглас Сесил Норт (1920-2015)		
