Янош Корнаи

ДЕФИЦИТ

«НАУКА»

Kornai János

A hiány

Második kiadás

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó
Budapest 1982

Янош Корнаи

ДЕФИЦИТ

Издательство „Наука"
Москва 1990 г.

Перевод с венгерского: *С. Берзиной, С. Булаха, В. Заикина, Д. Маркова, А. Михальской, А. Полякова, М. Попова, В. Филиппова*

Научное редактирование *Д. Маркова и М. Усиевич*

Предисловие академика *О. Богомолова*

К $\frac{0604020000-301988}{042(02)-90}$ 74—88 (IV)

© Перевод на русский, вступительная статья издательство «Наука», 1990

© ISBN 963 221 227 4

ISBN 5-02-022410-3

Оглавление

О. Богомолов. Несколько слов о книге 11
Предисловие автора к советскому изданию 18
Обозначения 26

Глава 1. Введение 28

1.1. Общая характеристика главной темы 28
1.2. Описание, методика, объяснение 32
1.3. Теория и формализация 34
1.4. Эмпирическая база 36
1.5. Источники, библиографическая основа 37
1.6. Несколько дополнительных ограничений 39

Первая часть

Приспособление в отсутствие цен 43

Введение к первой части 44

Глава 2. Изготовитель: моментальное приспособление 46

2.1. Введение 46
2.2. Ограничения, связанные с приспособлением изготовителя 46
2.3. Ограничения, связанные с ростом производства 47
2.4. Эффективность и жесткость ограничений 50
2.5. Сопоставление ресурсоограниченной и спросоограниченной систем 51
2.6. Дефицит и резерв в производстве 56
2.7. Вынужденная замена 62
2.8. Вынужденное изменение структуры выпускаемой продукции 64
2.9. Одновременное проявление различных форм моментального вынужденного приспособления 65
2.10. Наблюдение и измерение 68
2.11. Нормальный дефицит и нормальный резерв в производстве 73

Глава 3. Изготовитель: приспособление на ближайшую перспективу 76

3.1. Введение 76
3.2. Сводный производственный план 76

3.3. Структура затрат ресурсов 83
3.4. Структура выпускаемой продукции 85
3.5. Некоторые общие проблемы, касающиеся затрат ресурсов и выпуска продукции 86
3.6. О мотивации действий руководителей предприятий 88

Глава 4. Потребитель: процесс закупки 91

4.1. Введение 91
4.2. Начало процесса приобретения: успех или вынужденная замена 93
4.3. Одно из возможных продолжений процесса приобретения: поиск 98
4.4. Другое продолжение процесса приобретения: ожидание 99
4.5. Очередь 100
4.6. «Борьба» за поставщика 100
4.7. Позиция потребителя 103

Глава 5. Потребитель: формирование спроса 107

5.1. Введение 107
5.2. Простое правило «большого пальца» 107
5.3. Спрос предприятия на материалы 109
5.4. Трактовка спроса «по Клауэру» 113
5.5. Наблюдение за спросом и его измерение 118
5.6. «Накопительская» тенденция 124
5.7. Централизованное распределение материалов 127

Глава 6. Поставщик 131

6.1. Введение 131
6.2. Долгосрочное, краткосрочное и моментальное предложение 133
6.3. Производство «на склад» и «на заказ» 137
6.4. Нормальные запасы ресурсов и готовой продукции, нормальный объем заказов 139
6.5. Функция предложения 142
6.6. Позиция поставщика 145

Глава 7. Нормальное состояние производства и обращения 147

7.1. Введение 147
7.2. Частичный анализ: рынок одного изделия при наличии очереди 147
7.3. Нормальное состояние рынка: первое приближение 151
7.4. Устойчивые сдвиги в нормальном состоянии рынка 154
7.5. Расширение границ выводов, сделанных в отношении частичного рынка 155
7.6. Всеобщая взаимозависимость: экономика по Леонтьеву 158
7.7. Состояние, далекое от равновесия по Вальрасу 162
7.8. «Вегетативное» управление 166
7.9. Агрегирование и «концентрация» показателей дефицита и резерва 168

Глава 8. Трение в процессе приспособления 173

8.1. Введение 173
8.2. Взаимозависимость между резервом и вынужденной заменой 173
8.3. Ошибки поставщика при прогнозировании спроса 178
8.4. Колебания спроса 181
8.5. Неинформированность потребителя 185
8.6. Запаздывание и негибкость приспособления поставщика 190
8.7. Первое обобщение: взаимосвязь дефицита, резерва и трения 193
8.8. Разделение тенденций: трение или «отсос» резерва 198
8.9. «Правило вычитания предложения из спроса» 203

Глава 9. Инвеститор: организационные рамки 208

9.1. Введение 208
9.2. Поведение претендента: внутреннее стремление к расширению и инвестиционный голод 210
9.3. Поведение распределителя: напряженность инвестиционного плана ... 215
9.4. Капиталовложение как производственный процесс: рынок инвестиционных средств 219
9.5. Инвестиционная напряженность 220
9.6. Многоуровневое регулирование инвестиционной сферы 223
9.7. Распределитель в качестве претендента 225
9.8. Изменения в области инвестирования после реформы хозяйственного управления 227
9.9. Достаточная причина воспроизводства инвестиционной напряженности 230
9.10. Инвестиционный цикл 232

Глава 10. Инвеститор: долгосрочное приспособление 238

10.1. Введение 238
10.2. Отправная точка анализа: распределение при постоянных пропорциях 239
10.3. Выбор на основе информации о дефиците 241
10.4. Вводный пример: общественные издержки как функция использования 242
10.5. Соблазн отсрочки 248
10.6. Границы терпения 250
10.7. Пожарный метод 251

Глава 11. Занятость 255

11.1. Введение 255
11.2. Группировки 256
11.3. Рынок рабочей силы с ограниченным спросом 259
11.4. Рынок рабочей силы с ограниченными ресурсами 267
11.5. Дефицит рабочей силы 273
11.6. Внутризаводская безработица 276
11.7. Переход к «чистому» рынку рабочей силы с ограниченными ресурсами 279
11.8. «Равновесие» рынка рабочей силы 287

Глава 12. Социальные выгоды и издержки как функция использования общественно-экономического потенциала ... 290

12.1. Введение ... 290
12.2. Использование общественно-экономического потенциала ... 293
12.3. Общественные выгоды и издержки: методологические замечания ... 294
12.4. Общественная выгода как функция использования ... 296
12.5. Внутренние материальные производственные затраты ... 297
12.6. Внешние материальные потери и нагрузки ... 299
12.7. Содержание государственного аппарата ... 300
12.8. Общественное настроение ... 301
12.9. «Оптимум благосостояния» ... 303
12.10. Наблюдение и измерение ... 306
12.11. Позиция плановика и его «условные рефлексы» ... 308
12.12. Межсистемные сравнения ... 312
12.13. Еще раз о предположениях ... 315

Вторая часть

Приспособление при наличии цен ... 319

Введение ко второй части ... 320

Глава 13. Предприятие: бюджетное ограничение и прибыль ... 321
13.1. Введение ... 321
13.2. Финансовый баланс и бюджетное ограничение предприятия ... 321
13.3. Жесткое бюджетное ограничение: чистый случай ... 323
13.4. Почти жесткое бюджетное ограничение ... 326
13.5. Мягкое бюджетное ограничение ... 328
13.6. Элементарные события и общее поведение ... 331
13.7. Наблюдения, касающиеся капиталистической и социалистической экономики ... 333
13.8. Причины и последствия перераспределения денежных доходов предприятия ... 336
13.9. Контртенденции ... 339
13.10. Место бюджетного ограничения в микротеории ... 341

Глава 14. Предприятие: чувствительность к ценам ... 345

14.1. Введение ... 345
14.2. Эффект дохода ... 347
14.3. Влияние замены — моментальный первоначальный спрос ... 349
14.4. Влияние замены: вынужденная замена, краткосрочное приспособление ... 354
14.5. Гипотезы и возможности их эмпирической проверки ... 358
14.6. Моментальное и краткосрочное приспособления в процессе выпуска продукции ... 359
14.7. Противоречие: чувствительность к ценам в процессе приобретения ресурсов и выпуска продукции ... 363
14.8. Влияние цен на принятие инвестиционных решений: выпуск готовой продукции ... 365
14.9. Влияние цен на принятие инвестиционных решений: ресурсы ... 369
14.10. Цены и дефицит ... 371
14.11. Небольшое отступление: об учреждениях ... 372

Глава 15. Формирование цен в процессе обмена между предприятиями 374

15.1. Введение 374
15.2. Легко и трудно «административно устанавливаемые» цены 376
15.3. Административные, псевдоадминистративные и договорные цены 379
15.4. Об изменении уровня цен 382
15.5. Силы, способствующие и противодействующие взвинчиванию цен: роль заинтересованности предприятий 384
15.6. Влияние дефицита и растущих издержек на цены 388
15.7. Государственное вмешательство в сферу межзаводских цен 391
15.8. Взгляд на проблему с точки зрения теории цен 395

Глава 16. Заработная плата 398

16.1. Введение 398
16.2. Выработка политики заработной платы на ближайшую перспективу 402
16.3. Влияние номинальной и реальной заработной платы на агрегированные спрос и предложение рабочей силы 410
16.4. Влияние относительной заработной платы на распределение рабочей силы 418
16.5. Напряженность и дрейф заработной платы 421
16.6. Компромисс между силами, способствующими и противодействующими дрейфу цен 428

Глава 17. Распределение продуктов и услуг домашним хозяйствам 433

17.1. Введение 433
17.2. Общественные фонды потребления, номинальные и эффективные цены 433
17.3. Уровень насыщения 436
17.4. Схемы распределения 438
17.5. Аукцион 439
17.6. Выделение 442
17.7. Очередь 447
17.8. Гипотетический эксперимент: условия чисто аукционного распределения 448
17.9. Комбинированные схемы 452
17.10. Соотношения отдельных схем. Общие взаимосвязи 456
17.11. Соотношения отдельных схем: исторические тенденции 459

Глава 18. Домашнее хозяйство: поведение потребителя 464

18.1. Введение 464
18.2. Начало процесса: выбор схем параллельного распределения 466
18.3. Продолжение процесса: влияние относительных цен 469
18.4. Финансовый аспект проблемы: вынужденная трата или неистраченные деньги 472
18.5. Мотивы сбережения денег в домашнем хозяйстве 476
18.6. Позиция покупателя 480
18.7. Показатели дефицита в сфере потребления 484
18.8. Потребительская цена и интенсивность дефицита: первое приближение 488

18.9. Общее положение потребительского сектора 494
18.10. Полемика со школой Клауэра — Барро — Гроссмана 497

Глава 19. Цена и дефицит в сфере потребления 501

19.1. Введение 501
19.2. Наглядный пример 503
19.3. Отсасывающее влияние других секторов 506
19.4. Централизованное планирование потребления на макроуровне: первое приближение 508
19.5. Централизованное планирование потребления на макроуровне: дополнительные замечания 514
19.6. Некоторые общие выводы 516
19.7. Отклонение интенсивности дефицита по группам продуктов. Исходные моменты 519
19.8. Дефицит жилья и плата за квартиру 526
19.9. «Неадминистративные» потребительские цены 530

Глава 20. Деньги: монетарная и фискальная политика 532

20.1. Введение 532
20.2. Краткосрочное финансирование предприятий 535
20.3. Финансирование капиталовложений 539
20.4. Сбережения и инвестиции 545
20.5. Избыток или дефицит государственного бюджета 548
20.6. Резонанс дискуссии «кейсианство или монетаризм» 551

Глава 21. Макровзаимосвязи: модель отсоса 555

21.1. Введение 555
21.2. Второй резервуар и кран 556
21.3. Первый резервуар и накачивание 560
21.4. Щели и заглушки 562
21.5. Приток и клапан 563
21.6. Модель отсоса в первом приближении 564
21.7. Дезагрегированный подход 566
21.8. Движущие силы отсоса 568
21.9. Распределение дефицита 573
21.10. Отсос и инфляция 578

Глава 22. Степени патернализма 581

22.1. Введение 581
22.2. Положение предприятия в социалистическом хозяйстве 582
22.3. Тенденции и контртенденции 585
22.4. Патернализм и смягчение бюджетного ограничения 588
22.5. Заключительные замечания: возможности и границы воздействия 589

Литература 592
Именной указатель 604

Несколько слов о книге

В данной книге анализируются причины многочисленных нехваток в социалистической экономике — явления всем нам хорошо знакомого, но, к сожалению, плохо изученного. Мы свыклись с ним как с естественным состоянием, как с неизбежным злом. Но так ли это на самом деле? Немногие отваживались взять на себя труд разобраться в этой проблеме.

Монография «Дефицит», написанная Яношем Корнаи на основе курса лекций, прочитанного им в 1976—1977 гг. в Швеции в Международном экономическом институте при Стокгольмском университете, одна из таких попыток. Книга выдержала в Венгрии два издания — в 1980 и в 1982 гг., переведена на несколько языков, в том числе на английский, китайский, немецкий, и привлекла к себе внимание в мире. Теперь,наконец,с немалым запозданием она выходит и на русском языке. Ее актуальность с годами не утрачена, наоборот, в условиях перемен в экономическом мышлении и политике, вызванных нашей перестройкой, книга читается с особым интересом.

Действительный член Венгерской академии наук, Янош Корнаи является одним из теоретиков венгерской хозяйственной реформы. В его работах вскрываются глубинные причины серьезных проблем и перебоев в функционировании социалистического народного хозяйства, порождаемые «сверхцентрализацией» экономического руководства, которой он посвятил свою первую книгу, изданную в 1957 г.

В 1971 г. выходит в свет одна из его наиболее значительных работ — «Антиравновесие», посвященная проблемам экономического роста и сбалансированности. Важным шагом в исследовании общетеоретических вопросов функционирования социалистической экономики стала и книга Я. Корнаи «Форсированное или гармоничное развитие». Изложенные в этих двух работах основные теоретические идеи и выводы в книге «Дефицит» получают дальнейшее развитие и конкретизацию, причем в центре внимания автора оказывается микроуровень экономики, ее первичное звено — предприятие.

Среди последних работ Я. Корнаи следует отметить книгу «Экономический рост, дефицит и эффективность» (1982), являющуюся во многом продолжением анализа, начатого в «Дефиците», с той,

однако, разницей, что основное внимание здесь сосредоточено на проблемах и процессах, характерных для макроэкономического уровня. Обращает также внимание предпринятое Я. Корнаи в середине 80-х годов исследование наиболее важных тенденций и проблем осуществления в ВНР хозяйственной реформы *. Эту работу, как и большинство других исследований автора, отличают критическая направленность и политическая заостренность. Признавая и позитивно оценивая несомненные успехи, достигнутые Венгрией в результате реформы, Я. Корнаи, как и ряд других венгерских экономистов, показывает вместе с тем половинчатость и непоследовательность многих решений, их неоднозначное и противоречивое воздействие на реальные хозяйственные процессы. Это стало в конечном счете, по его мнению, одной из причин возникновения серьезных трудностей в экономике страны. Отмечая недостатки проведенных в ВНР экономических преобразований, Я. Корнаи в то же время опровергает представление о венгерской реформе как попытке ввести стихийные рыночные отношения и отказаться от государственного планового регулирования.

О влиянии работ Я. Корнаи на развитие венгерской экономической мысли говорит не только успех и популярность его книг у широкого круга читателей, но и то, что многие его идеи и выводы были положены в основу изданной в ВНР в 1985 г. «Теории социалистической экономики» — одной из частей фундаментального четырехтомного учебника по политэкономии.

Обосновывая перестройку хозяйственного механизма теоретически, ученый никогда не стоял в стороне и от разработки ряда практических вопросов углубления реформы, не игнорировал ее конкретные нужды. Серьезным вкладом в решение стоящих перед социалистическими странами задач является, в частности, предлагаемая книга.

Следует отметить, что проблемы дефицита исследуются не впервые. Они еще в 20-х годах поднимались в работах советских экономистов Л. Крицмана и В. Новожилова, сформировавших ряд важных положений, сходных в своей основе с выводами венгерского ученого. Об этом Я. Корнаи не забывает упомянуть. Однако он пошел дальше, предприняв поистине всестороннее исследование темы. Можно сказать, что в книге Я. Корнаи впервые проблема дефицита получает наиболее полную теоретическую разработку как общественно-экономическое явление. Это серьезная попытка выявления объективных закономерностей на основе обобщения фактов реальной экономической жизни. В центре внимания ученого находятся глубинные мотивы поведения и интересы экономических субъектов, их взаимодействие в конкретных хозяйственных условиях.

Книга не оставляет сомнения относительно позиции, занимаемой

---

* *J. Kornai.* A magyar reformfolyamat: viziobe, remények és valóság. Gazdaság, 1987. 1—2 st.

автором в споре о том, является ли постоянный дефицит в социалистической экономике следствием отдельных просчетов и недостаточной компетентности хозяйственного руководства, или он представляет собой естественное свойство командно-приказной экономики. Вслед за В. Новожиловым Я. Корнаи усматривает истоки хронической нехватки потребительских и производственных ресурсов в самой системе директивного управления и внеэкономического принуждения. Она порождает повсеместное стремление предприятий и учреждений к расширению своих масштабов, к количественному росту выпускаемой продукции, не считаясь с затратами, а порой и качеством. Для нее стали типичными пренебрежение соображениями экономической эффективности при распределении капиталовложений и формировании структуры производства, постоянный и неутоляемый «инвестиционный голод» и в то же время огромные сверхнормативные запасы сырья, материалов, оборудования у предприятий. Я. Корнаи шаг за шагом раскрывает внутренние закономерности и механизмы процессов, в результате которых директивная система управления народным хозяйством ведет к формированию «экономики с ограниченными ресурсами», где дефицит становится одним из определяющих факторов хозяйственной жизни, тормозящим развитие народного хозяйства.

Планирование, ориентированное на искусственное взнуздывание экономики, а не на всемерное повышение ее эффективности, жесткая директивная система цен, не соответствующих сплошь да рядом реальным издержкам производства и потребительским свойствам продукции, основанная на уравниловке и выводиловке система заработной платы — все это создает питательную среду для произрастания бесхозяйственности, расточительства, разбазаривания природных, материальных, финансовых ресурсов, рабочей силы, приводит к превышению спроса над предложением, вызывает инфляцию. Товарообмен, базирующийся на соизмерении общественно необходимых издержек производства при свободе выбора у продавцов и покупателей, уступает место иерархической системе распределения в соответствии с социальным весом отдельных участников экономической жизни. Выбор наиболее эффективного экономического поведения изготовителей и потребителей подменяется «соревнованием» за место в универсальной социальной очереди на получение фондов. Фондирование, т. е. «карточная» система распределения, различные категории снабжения, льготы и ограничения воспроизводят нехватки даже тогда, когда их можно было бы избежать. В этих условиях права граждан и трудовых коллективов на удовлетворение своего платежеспособного спроса узурпируются вышестоящими звеньями административной системы. Распределяющая материальные блага бюрократия становится продуктом и стражем «экономики дефицита» и соответствующих ей социальных отношений. Лимитирование и фондирование материальных ресурсов заставляют накапливать при удобном случае запасы, что, в свою очередь, усугубляет дефицит в народном хозяйстве. Негибкость и

несовершенство государственной централизованной системы материально-технического снабжения, деформирующей кругооборот продукции в народном хозяйстве, автор книги относит к одному из самых отрицательных последствий командно-приказной, военно-мобилизационной системы управления. Он подводит читателя к выводу, что такая экономика в принципе не может не быть расточительной, неэффективной и неконкурентоспособной в международных экономических обменах.

Конечно, в разных социалистических странах административные методы управления играют неодинаковую роль, различается и уровень компетентности, научной обоснованности спускаемых сверху директивных плановых заданий. Ряду социалистических стран, в том числе и Венгрии, удалось достичь большей степени сбалансированности своего внутреннего рынка, чем другим, но тем не менее проблема устранения дефицита нигде пока полностью не решена. Я. Корнаи не претендует на то, чтобы дать рецепт ее решения, но из его рассуждений можно сделать вывод о важности приведения в действие многих рыночных механизмов саморегулирования экономических процессов при сохранении за государством функции определения общей стратегии развития и соответствующих ей экономических правил поведения изготовителей и потребителей товаров, создания здоровой денежно-кредитной и финансовой обстановки. Нахождение оптимального сочетания государственного и рыночного регулирования — центральная задача проводимых в социалистических странах хозяйственных реформ.

К такого рода заключениям можно прийти, если следовать принятой автором работы логике исследования, поднимаясь от рассмотрения самых простых и частных случаев к более сложным и общим ситуациям. Эта логика нашла отражение в структуре книги.

Ее первая часть посвящена анализу поведения основных субъектов социалистической экономики, среди которых Я. Корнаи выделяет предприятия и учреждения, домашние хозяйства, а также стоящие над ними органы государственного управления. Здесь анализируется «приспособление без цен», т. е. автор абстрагируется от воздействия стоимостных категорий и все внимание сосредоточивает на процессах, происходящих в материальной сфере, в самом производстве товаров и услуг. Он рассматривает поведение предприятий и учреждений и в роли изготовителей, и в роли потребителей, анализирует взаимодействие между ними на основе товарного обмена, разбирает инвестиционные процессы и проблемы занятости.

Я. Корнаи подробно останавливается на трех отрицательных тенденциях социалистической экономики — ориентации на экстенсивный валовый рост, нехватке в результате этого ресурсов и сопутствующем им накоплении запасов. Образуется порочный круг: постоянный и ненасыщаемый спрос заставляет наращивать количество выпускаемой продукции, а трудности материально-технического снабжения, отсутствие его планомерности вынуждают пред-

приятия запасать сырье, материалы, комплектующие изделия «впрок», что усиливает существующий дефицит и т. д.

В свою очередь, погоня за валом и ненасытный спрос потребителя неминуемо обусловливают снижение качества продукции, что, как показано в книге, является побочным продуктом и одновременно предпосылкой сохранения дефицита. Уверенный в возможности сбыта любой продукции, незаинтересованный в ее совершенствовании, изготовитель выбрасывает на рынок низкокачественные изделия вчерашнего дня. В экономике дефицита у изготовителя нет достаточного стимула обновлять производство, а это неминуемо ведет к отставанию в научно-техническом прогрессе. Рынок производителя, на котором последний занимает монопольное положение и диктует свою волю, становится фактором застоя.

Во второй части книги круг анализа расширяется. Автор переходит к исследованию процессов воспроизводства в социалистической экономике с учетом воздействия товарно-денежных факторов. Наряду с дальнейшим изучением поведения предприятия важное место здесь занимает рассмотрение проблемы цен и заработной платы, роли денег и государственного бюджета.

Включение в исследование всех этих новых моментов не заставляет автора изменить свои выводы. Цены, заработная плата и другие экономические стимулы слабо влияют на поведение субъектов хозяйственного процесса, и объясняется это тем, что бюджетное ограничение социалистического предприятия очень либеральное и мягкое. Стоимость ресурсов и готовой продукции, как показывает Я. Корнаи, практически не влияет на финансовое положение предприятия, а следовательно, и на спрос на средства производства, который в результате оказывается почти неурезанным. Не без иронии автор предлагает читателю вспомнить хотя бы один случай, когда предприятие отказалось бы от приобретения нужного ему ресурса только из-за отсутствия финансовых средств. В социалистической экономике такая ситуация исключена. В административной системе выживание предприятия и его развитие слабо связаны с его финансовым положением, с его рентабельностью. Государство выступает в качестве бесконечно богатой и безотказной страховой компании, готовой компенсировать чуть ли не любые потери предприятий и учреждений, избавляя их от необходимости бороться за свое существование. Такая «щедрость» не может не иметь отрицательных последствий для жизненного уровня населения.

Веские доводы приводятся в книге против широко распространенной точки зрения, согласно которой главной причиной нехватки производственных ресурсов является неправильное соотношение цен на них. Как показывает автор, при существующем хозяйственном механизме, мягкости бюджетного ограничения никакие изменения уровня цен не могут устранить дефицита. Имеющийся в этой области опыт подтверждает правильность данного вывода. Тех же взглядов придерживается Я. Корнаи и в отношении дефицита това-

ров народного потребления: изменением цен его не преодолеть. Известно, что оборотной стороной дефицита выступают инфляционные процессы в экономике — переполнение каналов обращения деньгами и неконтролируемый или сознательно планируемый рост цен. Автор подробно останавливается на внутренних пружинах этих явлений. Предприятия стремятся переложить на потребителя рост своих производственных издержек, а потребителю в условиях дефицита ничего не остается, как соглашаться с этим. В социалистической экономике, считает Я. Корнаи, цены фактически формируются децентрализованно и назрела острая необходимость в проведении твердой и активной государственной политики цен, препятствующей их неуправляемому «дрейфу» вверх.

Командно-приказную экономику Я. Корнаи сравнивает с гигантским насосом, который, не считаясь с естественными экономическими тенденциями, по команде перекачивает сырье, материальные, трудовые ресурсы, валюту из одной отрасли в другую, в любом заданном направлении. Нередко при этом ресурсы откачиваются из сферы народного потребления, чтобы закрыть прорехи в других местах.

Я. Корнаи подчеркивает, что венгерская экономическая реформа 1968 г. принесла значительные положительные изменения, но полностью проблему дефицита не решила. Как уже отмечалось, он объясняет это половинчатостью принятых мер, которая препятствовала достижению истинного успеха. Чуть жестче ограничили бюджет предприятия, чуть больше заставили его беспокоиться о своей рентабельности, об экономии сырья и материалов, о вопросах сбыта и конкурентоспособности выпускаемой продукции, но все эти полумеры не ликвидировали хронический дефицит и вытекающие из него последствия — «всеядность» не имеющего выбора потребителя, а следовательно, и низкое качество продукции, разбазаривание ресурсов, халатное отношение к своим обязанностям и пр. Эта критика реформы нашла в последующем подкрепление и в официальных партийных решениях.

Книга затрагивает также социальный и моральный аспекты дефицита товаров и услуг. Постоянные очереди, невозможность удовлетворить элементарные потребности, унизительная зависимость от сфер обслуживания и распределения — все это порождает спекуляцию, коррупцию, закрытые системы распределения, обостряет чувство социальной несправедливости. Тем самым серьезно подрывается моральное здоровье общества.

Нет смысла пересказывать содержание книги. Читатель найдет в ней немало интересных наблюдений и оригинальных заключений. Может быть, некоторые выводы автора покажутся упрощенными и вызовут несогласие. В исследовании такой сложной темы трудно претендовать на бесспорность каждого довода. Важно, что в общей логике своих рассуждений автор не теряет верную линию.

Предлагаемая Я. Корнаи концепция функционирования социалистической экономики нестандартна. В этом трудность ее вос-

приятия. Непревычен нам и ее понятийный аппарат. В переводе сохранены используемые автором термины и определения, которые отсутствуют в наших учебниках политической экономии: экономика «давления» (превышение предложения над спросом) и экономика «отсоса» (ее обратное состояние), «дрейф» цен и заработной платы — для характеристики их неуправляемого и ненормированного роста и многое другое.

В методологии исследования автор также уходит от традиционных, устоявшихся схем. Он прибегает к выдвижению гипотез и их последующему доказательству, предлагает возможные средства эмпирической проверки своих утверждений. Широко использован в работе математический аппарат, хотя в большинстве случаев предлагаемые формулы и графики носят иллюстративный характер и сопровождаются подробными объяснениями, доступными даже неискушенному в математике читателю.

Надеюсь, что своеобразие и непривычность данной работы не отпугнут вдумчивого читателя. Книга полезна уже тем, что заставляет глубже задуматься над причинами дефицита, с которым мы свыклись, но который, как и инфляция, в принципе должен быть чужд социалистическому хозяйству.

О. Богомолов,
академик

Предисловие автора к советскому изданию

Для меня является большой радостью и честью тот факт, что книга «Дефицит» выходит в Советском Союзе.

Явление, о котором идет в ней речь, хорошо знакомо читателю. Венграм и советским людям, китайцам и румынам, кубинцам и полякам в равной мере известно, что значит отстоять в очереди за мясом или обувью, а вместо покупки услышать грубость от продавца, им приходится годами ожидать ордера на квартиру, сталкиваться с остановками производства на предприятии из-за отсутствия материалов или комплектующих изделий. Дефицит влечет за собой многочисленные и разнообразные потери: снижается степень удовлетворенности потребителя, нарушается ритмичность производства, техническое развитие лишается важных стимулов. Но, вероятно, самый большой ущерб состоит в том, что продавец получает превосходство над покупателем, ущемленными оказываются независимость и свобода индивида. Господство продавца над покупателем ставит человека в подчиненное, а нередко и в унизительное положение, идет ли речь о покупателе в магазине или работнике на предприятии. Очевидно, здесь затрагивается одна из наиболее специфических областей исследования политэкономии: мы изучаем не взаимосвязь человека и вещей, а анализируем общественные отношения между людьми, пытаясь уяснить причины и последствия хронического дефицита.

Советская экономическая наука давно обратила внимание на эту проблему. В настоящей книге имеются ссылки на работы Л. Крицмана и В. Новожилова, которые были написаны соответственно в 1925 и 1926 гг. Однако затем в течение десятилетий о дефиците люди говорили разве только в семье или в очереди. Среди тем научных политэкономических исследований дефицит не фигурировал. На этом сто́ит остановиться и задуматься: а в чем, собственно говоря, заключается задача экономиста, исследующего проблемы социализма.

В течение того длительного периода, когда ученые-экономисты социалистических стран обходили стороной анализ дефицита и других аналогичных «скользких» вопросов, их философия определялась следующим образом. Социализм, рассуждали они,— это такая система, которая отвечает извечным стремлениям человечества. Все его законы, по определению, имеют благотворное воздей-

ствие. Следовательно, любое неблагоприятное, вредное, вызывающее человеческие страдания или экономический ущерб явление есть не что иное, как временная неприятность, результат небрежности или плохой работы отдельных людей. Может статься даже, что отрицательные явления вызваны ошибками тех или иных руководителей, получивших чрезвычайную власть, например Сталина или Мао Дзэдуна. Именно в силу огромного влияния этих личностей и причиненный ими ущерб оказался очень большим. Но в соответствии с подобным ходом рассуждений несомненно одно: возникшие проблемы не зависят от основных общественных отношений существующей системы. Ведь при социализме все законы «хорошие». Беды и проблемы, если они вообще существуют, возникают лишь потому, что отдельные люди не поняли «хорошего» закона, плохо его применили или сопротивлялись ему.

В работах, основанных на таких рассуждениях, перепутаны различные функции и задачи экономиста: наблюдение, описание и объяснение действительности, оценка ситуации, выработка практических рекомендаций и предложений, программ действия. В мировой научной литературе используются разнообразные наименования этих функций, противопоставляется «позитивная» (описательно-объясняющая) и «нормативная» (оценивающая и дающая рекомендации) теории. В тех работах, где читателю внушается приведенный выше ход рассуждений, смешивается ответ на два разных и логически четко разграниченных вопроса. Что есть и что должно быть? Какова реальная действительность и каково желаемое положение? В упомянутых выше работах воображаемые свойства идеальной картины, утопии совершенного общества называют «объективным законом», в то время как настоящие внутренние противоречия реального общества даже не упоминаются. Остается неудовлетворенным самое важное требование, предъявляемое к научной работе: сопоставление определения и утверждения с наблюдением, опытом, фактами.

Настоящая книга, подобно работам многих других авторов, основана на иных, отличных от приведенных выше взглядах и подходах. Прежде всего она исходит из того, что надо прямо смотреть в глаза действительности, независимо от того, нравится ли то, что мы видим, или нет. Первый вопрос, который добросовестный исследователь должен перед собой поставить, состоит не в том, «хорошо» ли то, что мы наблюдаем, а истинно ли то, что мы утверждаем? Соответствует ли фактам проведенное автором исследование? И если ученый, честно отвечая на данный вопрос, считает, что его утверждения соответствуют этому единственно возможному научному критерию, он имеет право на подобное описание и объяснение, невзирая на то, приятна или неприятна правда, которая таким образом выявляется.

Со словом «закон» связано так много злоупотреблений, и оно так часто давало повод для различных недоразумений, что автор неохотно использует данный термин. Постараемся обойтись более

скромными выражениями, говорить о закономерностях и тенденциях общественного развития, о предрасположенности системы, о характерном, типичном ее поведении. Основное положение, выдвигаемое и разрабатываемое в книге, заключается в следующем: экономическая система, характерная для социалистического народного хозяйства до реформ, преследующих децентрализацию управления, неизбежно порождает дефицит. Следовательно, это такая тенденция общественного развития, которая неизбежно возникает в определенных общественных условиях.

Данное явление носит всеобщий характер. Никто не говорит, что в такой системе дефицит наблюдается всегда и во всем. Утверждение более ограниченно и заключается в следующем: ни одна важная сфера экономики не свободна от дефицита. Он на рынке потребительских товаров и услуг, в производстве, в распределении рабочей силы, в сфере капитальных вложений, внешней торговле и международных платежных отношениях. Это — явление хроническое. Оно наблюдается постоянно; после возможного временного успеха попыток преодолеть его оно всегда возникает вновь. Сама система способствует перманентному наличию дефицита. Ему присуще свойство самовоспроизводства — дефицит порождает дефицит. Он носит интенсивный характер: проявляется с большой силой и оказывает весьма глубокое воздействие на поведение всех членов общества. Когда в системе — в охарактеризованном выше ограниченном смысле — проявляется всеобщий, хронический, самовоспроводящийся, интенсивный дефицит, то эту систему можно назвать экономикой дефицита.

В книге предпринята попытка анализа причин возникновения дефицита. Если явление носит массовый, устойчивый и интенсивный характер, его нельзя объяснить случайными ошибками отдельных людей. Не выглядит убедительной и аргументация, в соответствии с которой дефицит обусловлен просчетами и ошибками планирования, или эгоизмом и бесхозяйственностью руководства отдельных предприятий, или невнимательностью некоторых продавцов. Необходимо искать более глубокие причины.

Предлагаемый вниманию читателя анализ в отличие от традиционной схемы проводится как бы в обратном направлении: от рассмотрения поверхностных к более сложным, основополагающим причинам, вторгаясь во все более глубокие слои причинно-следственных связей. Исследуется, в какой мере явления дефицита могут быть объяснены различными противоречиями и трениями, возникающими в экономике, слабостями и недостатками системы информации, принятия решений и их выполнения.

Следующий срез анализа: в какой мере хронический дефицит связан с воздействием различных общественных механизмов — со стремлением к экономической экспансии, погоней за валом, «инвестиционным голодом», тенденцией накопления запасов, почти ненасыщаемым спросом государственного сектора на ресурсы, главным образом на инвестиционные средства и фонды. Еще более

глубокий срез: как объяснить перечисленные выше тенденции слабой чувствительностью государственных предприятий к ценам и прибыли, отсутствием принуждения и стимулов к повышению рентабельности, т. е. той группой явлений, которая в книге характеризуется как «мягкое бюджетное ограничение предприятия». Это связано с тем, что государственное предприятие значительно больше зависит от вышестоящей бюрократии, чем от потребителя. Его жизнь или смерть, упадок или развитие зависят не от его конкурентоспособности на рынке, а от ведомств, которые им командуют и в то же время по-отечески опекают. Очевидно, что причинно-следственный анализ можно было бы продолжить, но после каждого ответа вновь и вновь встанет вопрос: «почему»? Однако уже из анализа, содержащегося в книге, вытекает: дефицит постоянно воспроизводится до тех пор, пока доминирующим отношением в производстве остается вертикальная зависимость предприятия.

Появление книги вызвало много споров как в Венгрии, так и за ее пределами. Через 10—20 лет, после многочисленных дискуссий и, можно надеяться, после ряда эмпирических исследований, базирующихся на большом фактическом материале, экономическая наука наверняка сможет объяснить проблемы дефицита лучше, чем было возможно при написании данной работы. Я рассчитываю на то, что среди моих советских коллег книга также вызовет дискуссии. Однако мне бы очень хотелось, чтобы нашло понимание то, что, вероятно, важнее любого рассматриваемого в книге экономического вопроса, а именно положенные в основу работы *научная философия и научная этика*. Необходимо, чтобы возможно большее число людей согласилось с тем, что фактам нужно смотреть в глаза, даже если они и не приносят удовлетворения. Мы не имеем права избегать неудобных истин. Нельзя довольствоваться поверхностными ответами, нужно пытаться найти уходящие вглубь корни наших бед и проблем. Следует вскрыть действительные закономерности развития окружающей нас экономической действительности, найти истинное объяснение повсеместно повторяющихся явлений, устойчивых тенденций.

Даже среди тех, кто разделяет эти взгляды, несомненно окажутся читатели, которые с разочарованием отложат книгу, поскольку автор не дает готовых рекомендаций, как устранить болезнь. Чего стоит диагноз без лечения?

Остановимся на этом медицинском сравнении. Несколько лет назад я написал работу, в которой проводилась аналогия между экономикой и медициной. Недавно советский журнал «ЭКО» опубликовал ее в переводе на русский язык. Сейчас я бы хотел вернуться к ходу рассуждений, проведенных в этом исследовании. Безусловно, самое важное, чтобы больной остался жив, более того, чтобы он по возможности полностью выздоровел. Но этого нельзя добиться, приказав врачу: дай лекарство, потому что больной должен вылечиться. Тысячелетиями людей мучила чахотка, получившая впоследствии научное название туберкулеза легких. Сначала

обращались к колдунам и шаманам, позднее к «жрецам», называвшим себя врачами, то умоляя, то угрожая им. Больных пытались лечить всем: молитвой и изгнанием нечистой силы, горячими и холодными ваннами, самыми разными лекарственными растениями и химическими веществами. И лишь в 1890 г. современная бактериология смогла установить, что туберкулез вызывают бациллы. Однако открывший это Роберт Кох не мог сказать, как победить эти бациллы. Прошло более половины столетия, прежде чем нашли действительно высокоэффективное лекарство — стрептомицин,— и туберкулез перестал быть массовой, опустошительной, смертельной болезнью. Правда, выявление причины болезни привело еще до открытия действительно эффективного лекарства к использованию более целесообразных и рациональных форм лечения: больным предписывали щадящий режим, свежий воздух, различными средствами сбивали температуру, иногда оперировали и удаляли часть пораженного легкого. Другими словами, соблюдали известное в медицине правило Гиппократа — не повреди больному.

Вернемся теперь к нашим профессиональным вопросам. Сложные закономерности функционирования социалистической системы до сих пор не вскрыты. В этом отношении мы находимся в значительно худшем положении, чем экономисты капиталистических стран в понимании функционирования их собственной системы. По существу, мы только приступаем к этой огромной работе. Есть очень уверенные в себе люди: им достаточно только оглядеться вокруг, и они уже знают, что следует делать. Автор не относится к этой категории. Ему не известен абсолютно точный диагноз «больного» — социалистической экономики. Речь идет не об одной болезни, а о целом комплексе негативных симптомов. Как они взаимосвязаны? Вызваны ли различными независимыми факторами или являются следствием общих причин? Представляют ли собой имманентно присущие характерные свойства любой социалистической системы, каков бы ни был конкретный механизм ее функционирования, или же являются следствием исключительно одной из разновидностей социализма — сверхцентрализованной директивной экономики? Излечимы ли все болезни, или среди них кроется такая, которая непобедима, и речь может идти лишь о смягчении симптомов? Столько вопросов, на которые пока еще нет убедительных ответов!

Поставленные в общем виде вопросы можно конкретизировать применительно к предмету данной книги — к дефициту. Хотя я уже много лет изучаю эту тему, все же должен признаться, что на целый ряд вопросов не нашел определенного ответа. Я уже сказал, что дефицит является неизбежным атрибутом директивно управляемой экономики, старого сверхцентрализованного механизма. Из этого, однако, не следует, что данное утверждение можно просто «перевернуть», заявив: достаточно ликвидировать директивное руководство, предоставить бóльшую самостоятельность государственным предприятиям, и это уже само по себе устранит дефицит. Мне представ-

ляется, что хотя указанные шаги и необходимы, однако это все же недостаточное условие ликвидации дефицитного характера системы. Этих шагов мало для того, чтобы покупатели перестали соревноваться между собой за благосклонность продавцов и, наоборот, чтобы изготовители и продавцы начали бороться за покупателей. Пока еще не выяснено должным образом, каковы все достаточные и необходимые условия преодоления дефицита.

Научный анализ не в состоянии дать окончательного ответа на эти открытые вопросы. Это невозможно уже потому, что реально осуществлявшиеся до сих пор хозяйственные реформы пока еще не дали однозначных результатов. О себе я могу сказать, что отношусь к числу старых, искренних и пылких сторонников реформ и хотел бы, чтобы они привели к возможно более убедительным успехам. Однако ученый — и я хотел бы здесь еще раз настоятельно подчеркнуть это — должен исходить не из пожеланий, а из наблюдаемых фактов. Реформы в Югославии насчитывают четыре десятилетия, в Венгрии — два, в Китае — почти десятилетие. Все три страны являют собой примеры специфического сочетания блестящих успехов и сокрушительных провалов. Было бы недобросовестно ради восхваления и «пропаганды» реформ замечать только положительные результаты или ради их «контрпропаганды» указывать только на неудачи. Кстати, и с точки зрения темы настоящей книги — дефицита и связанной с ним другой тяжелой и сложной проблемы, инфляции,— опыт этих трех стран не указывает однозначно пути преодоления трудностей. В круг задач данного короткого предисловия не входит подведение итогов реформ и выяснение причин неоднозначности ситуации, невысоких темпов продвижения вперед. В данном случае я только хотел отметить, что мы не располагаем такой программой действий по ликвидации дефицита в экономике, которая была бы научно обоснована в строгом смысле слова.

Предыдущие реформы, в какой бы социалистической стране они ни осуществлялись, в научно-теоретическом плане могут рассматриваться как «эксперименты». Но даже из небольшого числа экспериментов можно рискнуть сделать далеко идущие выводы, если результаты экспериментов однозначны. К сожалению, предпринимавшиеся до сих пор попытки реформ вплоть до настоящего времени не оказались достаточно однозначными и продуктивными, чтобы можно было сделать выводы, претендующие на научное обобщение.

Из сказанного не следует, будто я кому бы то ни было советовал остановиться и подождать предпринимать практические шаги до тех пор, пока наука окончательно и неопровержимо не вскроет проблему и не предложит программу действий. Отойдем от сравнений с медициной и подчеркнем: история не привыкла ждать, пока ученые разберутся в проблемах и найдут пути их решения. Разделение труда есть не только в экономике или производстве, но и в общественно-политической жизни. Прежде всего, существует раз-

деление труда между политикой и наукой. Поступки политического руководителя, государственного деятеля, участвующего в управлении обществом, обусловлены необходимостью действия. Он понимает, что обязан сделать шаг даже в том случае, когда и не знает точно каковы последствия этого шага и какие взаимосвязи определяют развитие той сложной общественной среды, в которой он осуществляет свою политическую деятельность. В большинстве случаев его действия обусловлены скорее внутренним убеждением и верой, нежели строгим и объективным научным анализом.

Что же касается ученых, то и среди них существует разделение труда. Не все берутся за идентичные задачи. Есть исследователи, которые способны быстро и твердо занять позицию при решении практических задач, полагаясь на уже достигнутые результаты науки и (что, по правде говоря, более реально) на здравый смысл. В то же время другие экономисты ощущают призвание к фундаментальным исследованиям и не годятся на роль практических советников, участвующих в осуществлении актуальных решений.

В полной мере заслуживают уважения экономисты, концентрирующие свои усилия на разработке оперативных предложений, практических программ действия, планируемых к немедленной реализации. Их работа нужна, а политика реформ требует их участия. Они могут способствовать тому, чтобы проводимые изменения были более продуманы, а международный опыт использовался полнее. Но, искренне уважая их, я считаю заслуживающими не меньшего почтения и тех, кто поставил перед собой иную задачу. Медицине был нужен склонившийся над микроскопом Роберт Кох, даже если за всю свою жизнь он не вылечил ни одного больного туберкулезом. Одни люди оперируют, смело вторгаясь в живые ткани, другие не осмеливаются взять в руки скальпель, но пытаются в лаборатории разгадать секреты организма. Вероятно, и труд теоретика, работающего в области фундаментальных исследований, имеет сиюминутную практическую пользу: результаты его анализа могут удержать легкомысленных деятелей от эффектных, но практически бесполезных или просто вредных шагов, могут остудить и развеять чрезмерные ожидания, порождающие сначала иллюзии, а затем разочарование. Помимо этой неблагодарной, но полезной «отрезвляющей» функции фундаментальные исследования и теоретический анализ рано или поздно, через многие тернии и с большим опозданием могут оказать помощь в переосмыслении существующей ситуации и в конечном счете практически способствовать развитию общества.

Взаимное уважение, понимание и терпимость к чужому мнению — вот что очень необходимо в нашем научном мире. Никакое учреждение, организация, движение, научный или политический деятель не могут чувствовать себя непогрешимыми. Предлагаемой вниманию читателя книгой, вместе с содержащимися в ней открытиями и заблуждениями, я хотел бы внести вклад в укрепление этого духа, в развертывание научных дискуссий.

В заключение сделаю еще одно замечание личного характера. Свое первое научное исследование — кандидатскую диссертацию на тему «Сверхцентрализация в экономическом управлении» я написал в 1955—1956 гг. Вскоре она была издана отдельной книгой в Венгрии, а затем в 1959 г. Оксфордский университет выпустил ее на английском языке. Таким образом, прошло тридцать лет с тех пор, когда впервые моя работа увидела свет на иностранном языке. Мне доставляло большое огорчение, что в то время, как мои книги переводили на многие языки как в социалистических, так и капиталистических странах, ни одна из них не была издана в Советском Союзе. Правда, спорадически появлялись некоторые мои статьи, что, однако, не могло заменить книг, в которых я намного полнее и шире излагал свои мысли. Тем большую благодарность я испытываю в отношении тех, кто выступал за публикацию моих книг. Прежде всего я должен назвать имя теперь уже покойного Р. Карагедова, который несколько лет назад блестяще и емко изложил в своей статье основные положения настоящей книги и предложил опубликовать ее в Советском Союзе. Следует назвать и имена других моих коллег, которые вновь и вновь выступали за издание книги в СССР. Позвольте упомянуть хотя бы тех, об усилиях которых в этом направлении я знаю,— Т. Заславскую, А. Аганбегяна и О. Богомолова.

Выражаю благодарность научным редакторам книги Д. Маркову и М. Усиевич, переводчикам С. Берзиной, С. Булаху, В. Заикину, А. Михальской, А. Полякову, М. Попову и В. Филиппову за их большую и кропотливую работу, а также издательству «Наука», которое взялось выпустить книгу. Пользуюсь случаем, чтобы выразить благодарность всем тем, кто своей инициативой и содействием способствовал изданию книги в Советском Союзе.

12 сентября 1988 года *Янош Корнаи*

Обозначения

Символы действительных чисел обозначаются буквами, набранными курсивом; для векторов используется полужирный шрифт.

Стоящая после символа звездочка $(*)$ указывает на *нормальное значение* переменной. Знак $\wedge$ над символом означает *верхний предел.*

Если одно и то же понятие встречается в нескольких главах, оно всегда обозначается одинаково. Для этих понятий использованы буквы латинского и греческого алфавита; список принятых обозначений приведен ниже. Остальные латинские и греческие буквы используются попеременно в разных главах книги для обозначения различных понятий, но всегда указывают лишь на то понятие, которое встречается только в данной главе. В этих случаях также сохранен порядок, при котором в соответствующей главе определенный символ обозначает только одно понятие.

Часть приведенных ниже обозначений соответствует конкретным понятиям, другая употребляется для выделения их *семейства.* Например, символом z обозначены все виды показателей дефицита. В некоторых главах даются специальные определения тех или иных показателей дефицита, но буква z всегда используется как символ показателя дефицита всех видов. (Возможно использование основного символа, дополненного специальными обозначениями; например, z_L — показатель, характеризующий дефицит рабочей силы.)

Выражение $\boldsymbol{x} \geqq 0$ означает: все компоненты вектора $\boldsymbol{x}$ не отрицательны. Выражение $\boldsymbol{x} \geqslant \mathbf{0}$ значит: все компоненты вектора $\boldsymbol{x}$ не отрицательны, но по крайней мере один положителен.
Используются следующие сокращенные выражения:

$$(x)_+ = \begin{cases} x, & \text{если } x > 0 \\ 0, & \text{если } x \leqslant 0 \end{cases}$$

Наиболее важные символы, применяемые в работе:

a — коэффициент затрат ресурсов
c — издержки
d — спрос
g — потребление

p — цена
P — индекс цен
q — резерв
s — предложение
t — время
u — запасы готовой продукции
v — запасы производственных ресурсов (полуфабрикатов, сырья)
w — трение
x — производство
y — купля-продажа, оборот
z — дефицит
β — степень мягкости (или жесткости) бюджетного ограничения
ξ — параметр неэластичности
$\varkappa$ — степень использования мощностей
μ — склонность к вынужденной замене
ρ — параметр сопротивления
τ — время отсрочки, запаздывание

Глава 1

Введение

1.1. Общая характеристика главной темы

Вынесенное в заглавие книги слово «дефицит» — это обобщающее понятие, которое характеризует широкий круг явлений, приходящих при упоминании этого слова на ум каждому: дефицит тех или иных потребительских товаров или нехватка жилья, стояние в прямом смысле слова в очереди в мясном магазине и в булочной или, скажем, ожидание в невидимой очереди, например, установки телефона или предоставления места в больнице. Аналогичные проблемы возникают и в производственной сфере — дефицит рабочей силы, материалов, узлов и деталей, электроэнергии и пр.

Существует целый ряд экономических явлений, похожих по своей природе на перечисленные выше. К ним относятся, в частности, напряженность на рынке инвестиционных средств, спрос на которые систематически превышает предложение; хронический дефицит платежного баланса и сопутствующий ему недостаток иностранной валюты.

В экономической науке используются различные обозначения для всей группы явлений дефицита или по крайней мере для освещения тех или иных его сторон. Наиболее важные среди них: «дефицитная экономика», «рынок продавца», «вытесненная инфляция», «напряженное планирование», «чрезмерно амбициозное планирование», «перегрев» экономики. В данной книге введены два новых выражения: «гонка» экономического роста и «отсос» рынка. Эти термины не полностью соответствуют друг другу, речь идет не просто о синонимах.

Нет необходимости во вводной части давать точное определение термина «дефицит». Очевидно, что и примеров, и приведенных ссылок на используемые в литературе термины и выражения достаточно для того, чтобы дать понять, о чем пойдет речь в книге.

Видимо, не надо подробно объяснять и важность явлений дефицита. Они в самых различных формах вторгаются в нашу повседневную жизнь. Дефицит разрушает планы потребителя купить те или иные товары, вызывая, таким образом, систематические проблемы. Он отнимает много времени на ожидание приема перед кабинетом врача или в очереди в магазине. Без преувеличения можно сказать: нехватка жилья может оказать жизненно важное влияние на судьбу семьи, а ограничения на прием в высшие учебные заведения — на будущее начинающего самостоятельный путь

молодого человека. И конечно, мы испытываем на себе последствия дефицита не только как потребители, но и как производители. Директор, начальник цеха, рабочий постоянно сталкиваются с проблемами, вызванными нехваткой материалов или рабочей силы, а отсюда и с нервным напряжением. В конечном счете дефицит воздействует на отношения людей — производителя и потребителя, продавца и покупателя, руководителя, принимающего решения о распределении фондов, и лица, которому они выделяются.

Дефицит, выступая причиной многих явлений и одновременно их следствием, миллионами нитей связан со всеми компонентами экономической системы — ценами и заработной платой, планированием и рынком, денежной и кредитной политикой, материальным и моральным стимулированием и пр.

Хотя экономисты уже давным-давно обратили внимание на важность проблем дефицита и рассматривают их в тысячах трудов, я не знаю работы, в которой эта, и только эта проблема была бы единственным предметом анализа. Настоящая книга — первая попытка обобщающего рассмотрения экономических проблем дефицита.

Часть упомянутых выше явлений дефицита может возникнуть в любой экономической системе. Многие из них довольно хорошо известны в развитых капиталистических странах, особенно в период конъюнктурного подъема или во время войн. В настоящее время обострилась нехватка энергоносителей во многих капиталистических государствах. Аналогичные трудности можно ожидать и в будущем. В разнообразных формах встречаются явления дефицита в развивающихся несоциалистических странах. В данной книге, однако, не рассматривается положение в этих государствах, анализ будет сосредоточен на хозяйственных системах *социалистических* стран.

Хотел бы подчеркнуть, что в книге не ставится задача разработать общую теорию социалистической экономики. Я рассматриваю лишь те разновидности социалистического народного хозяйства, которые сложились в Восточной Европе. Основное внимание при этом уделяется небольшим восточноевропейским государствам. Хотя они имеют много общих черт с советской экономикой, последняя обладает рядом специфических свойств, которые объясняются огромными размерами Советского Союза. В книге я не касаюсь этих специфических черт. Из круга исследования исключена также Югославия, поскольку ее система существенно отличается от действующих в других восточноевропейских государствах. Я недостаточно знаком со странами социализма в Азии, Африке и Латинской Америке и поэтому не могу судить о том, возникают ли там те же явления, что у нас.

Специалисту, хорошо знающему восточноевропейские страны, сразу станет ясно, что книгу написал *венгерский* автор на основе опыта своего государства. Не отрицая этого, хочу подчеркнуть,

что ставил перед собой все же более широкую цель, чем анализ проблем, касающийся исключительно Венгрии. «Социалистическая экономика», о которой пойдет речь,— это абстрактная модель, «очищенная» от конкретной венгерской, польской или болгарской специфики.

Подчеркивая, с одной стороны, абстрактный характер модели, я, с другой стороны, должен добавить, что она призвана в общем виде характеризовать некоторые черты исторически сложившихся и *существующих* восточноевропейских систем. Я не рассматриваю гипотетические социалистические системы и не ставлю вопрос о том, какой должна быть социалистическая экономика, если бы она функционировала иначе, чем в реальной действительности.

Если в книге в дальнейшем без каких-либо дополнительных определений будет использоваться термин «социалистическая экономика», то его надо понимать в охарактеризованном выше *суженном* смысле: речь всегда будет идти о модели реально функционирующих в Восточной Европе (за исключением Югославии) социалистических народных хозяйств.

Хотя мы и ограничили таким образом круг исследования, необходимо внести еще некоторые уточнения. В Восточной Европе произошли и продолжают осуществляться глубокие изменения в организационной структуре и экономическом регулировании социалистического народного хозяйства. Очень сильно эта тенденция проявляется в Венгрии: в результате реформы 1968 г. здесь повысилась самостоятельность предприятий, были отменены прямые директивные указания в отношении текущего производства, возросла роль рынка. В тех или иных разделах книги будет уточняться, идет ли речь о традиционной системе управления социалистической экономикой или о системе, сложившейся после реформы. В бóльшей части книги рассматривается первый случай и не предпринимается попытка подробно описать положение, сложившееся в результате реформы. Если послереформенная ситуация все-таки затрагивается, то под этим всегда понимается венгерский опыт до 1978 г., т. е. до времени, когда был завершен сбор материалов для данной книги.

Может оказаться, что отдельные сделанные в работе утверждения справедливы и при более широком взгляде на вещи и могут быть отнесены также к несоциалистическим системам. В нескольких местах я, хотя и кратко, выскажу свои соображения о капиталистической экономике, главным образом с целью сопоставления. Часть предложений по методологии, формализации, наблюдению и измерению явлений может оказаться применимой для анализа и таких систем, которые характеризует не дефицит, а его противоположность — безработицу и недоиспользование ресурсов [1]. Если бы мне удалось прийти к научным выводам, выходя-

[1] Отдельные главы и даже их разделы могут различаться по степени приведенного в них обобщения. В книге содержится несколько аналитических исследований,

щим за рамки социалистической экономики, я счел бы это приятным дополнительным вознаграждением. Непосредственная цель моих усилий, однако, более скромна. Я хотел бы понять явления дефицита, возникающие в социалистическом народном хозяйстве (в первую очередь в венгерской экономике), их причины и следствия.

Читатель, просматривающий оглавление настоящей книги, может подумать, что перед ним учебник по социалистической экономике. В работе действительно содержатся практически все важнейшие для общей экономической теории главы: микро- и макроэкономика, кратко- и долгосрочные решения; будут рассматриваться спрос, предложение, цены, заработная плата, занятость, роль денег; речь пойдет о планировании семейного бюджета и о предприятиях. Однако все вопросы анализируются только с точки зрения дефицита. Например, затрагивая проблемы цен и ценообразования, книга не дает общей теории цен и не содержит обобщающего эмпирического описания процесса их реального формирования. О ценах говорится лишь в той мере, в какой это имеет непосредственное отношение к проблемам дефицита. Точно так же рассматриваются и другие вопросы.

Сказанное можно проиллюстрировать следующим примером. Представим себе книгу объемом в тысячу страниц, где дефицит исследован применительно ко всем экономическим системам. И представим другую книгу, скажем, в две тысячи страниц, освещающую все основные вопросы социалистической экономики. Так вот, настоящая работа содержит те 600 страниц, которые являются общими для указанных двух больших — в тысячу и две тысячи страниц — книг. Избранная мной тема будет представлять, таким образом, общую часть двух перекрывающих друг друга проблем: теории экономики дефицита и теории социалистической экономики. Независимо от того, согласен читатель с предлагаемыми его вниманию 600 страницами или нет, просьба не предъявлять претензии по поводу тех 1400 страниц, которые автор даже и не намеревался рассматривать.

Одним из основных вопросов капиталистической экономики является обеспечение полной занятости. Во время большого кризиса 1929 г. он крайне обострился, поэтому экономисты, исследующие развитие капитализма, оказались вынужденными заняться проблемами безработицы и недоиспользования ресурсов. Сколь

полностью абстрактных по своему характеру, которые могут быть отнесены к любой экономике. В других местах представлена абстрактная модель восточноевропейского социалистического народного хозяйства без исторических и национальных различий. В ряде глав будет рассматриваться исключительно традиционное, дореформенное или только послереформенное состояние экономики, причем на основе лишь венгерского опыта.

В ходе обобщения такое восходящее и нисходящее движение — иногда на более высокие, а иногда на более низкие уровни — неизбежно. Положение читателя будет облегчено тем, что всегда конкретно указывается, на какую область и до каких пределов распространяется круг проводимого анализа.

бы ни был значителен вклад в эти исследования отдельных выдающихся ученых — Кейнса, а до него шведской экономической школы и Калецкого, данная тема попала в центр внимания под давлением социальных проблем. Хотя после второй мировой войны многим казалось, что капитализм окончательно преодолел указанные трудности, они снова выдвинулись на повестку дня, став одним из главных вопросов экономической науки, занимающейся анализом капитализма. Проблема социалистического хозяйства (здесь, во введении несколько упростим вопрос) имеет противоположный знак. Вместо «неполной занятости» наблюдается «перегрев экономики», вместо низкого уровня спроса — высокий, вместо безработицы — дефицит рабочей силы и т. д. Для понимания многих проблем социалистической экономики исследование дефицита играет такую же важную роль, как анализ безработицы при изучении капитализма. Реальные проблемы нашего общества требуют, чтобы ученые, занимающиеся вопросами развития социалистической экономики, разработали теорию этого явления.

1.2. Описание, методика, объяснение

Первая исходная задача, на мой взгляд,— описание самих явлений. Те, кто изо дня в день непосредственно сталкиваются с проявлениями дефицита, возможно, несколько упрощенно представляют себе все его стороны. Другие, живя в иной общественной системе, рассматривают данную проблему со стороны (например, под влиянием поверхностных «туристических» впечатлений или, скажем, на основе ознакомления с краткой главой о социализме в одном из всеобъемлющих западных учебных пособий), и в большинстве своем их мнение о предмете сводится к упрощенному стереотипу. Цель книги — дать более многостороннее и полное описание, чем в существующих бледных и плоских схемах.

Для этого потребуется соответствующий научный аппарат. Как уже отмечалось, главная тема книги — дефицит. С ней связана другая, почти столь же важная тема — методологические основы теории экономических систем и экономического регулирования. Какими должны быть модели (математически формализованные, образные или словесные), с помощью которых можно описать механизмы управления, взаимодействия и закономерности поведения различных систем? Какие постоянные и переменные величины характерны для системы? Какими возможностями для наблюдения и измерения мы располагаем? К сфере «методики» относится множество аспектов, и было бы легче обсудить их с читателем после того, как он прочтет книгу, нежели сейчас, когда еще не состоялось даже знакомство с понятийным аппаратом.

Пожалуй, здесь уместно высказать одно субъективное замечание. Часть явлений, с которыми я столкнулся при изучении

дефицита, не может быть описана традиционными методами. Исследователь прежде всего пытается втиснуть реальную действительность в привычные, уже готовые формы, однако при этом какая-то часть всегда выходит за их рамки. И раньше или позже становится ясно, что целесообразнее приспособить к действительности научный аппарат, чем, наоборот, действительность к аппарату. Этим несоответствием между реальностью и возможностями описательного аппарата объясняется то, что в книге против желания автора много методологических рассуждений.

Рассмотрение явлений и разработка применимой для описания и анализа методики, конечно, только первый шаг. Более глубокий слой исследований — выработка объясняющей теории. Как взаимосвязаны между собой отдельно описанные явления дефицита? Случайно они совпадают или неотделимы друг от друга? Единичные это явления или за случайными колебаниями и изменениями скрываются закономерности? В рамках теоретического анализа необходимо при этом разграничить: что является следствием проводившейся на том или ином этапе экономической политики, что вытекает из природы социалистической экономической системы или ее различных конкретных вариантов и, наконец, какие явления можно найти в любой системе?

Ко всему этому следует, однако, добавить: выявление причин дефицита не единственная цель книги. Не менее важен и поиск ответа на вопрос: как дефицит влияет на систему? Как функционирует экономика в условиях хронического дефицита?

Часть изложенных в книге соображений ранее уже обсуждалась в литературе либо в «кулуарных» разговорах экономистов, хозяйственных руководителей. Моей главной целью была интеграция фрагментарных мыслей и идей, частных теоретических построений, относящихся к проблемам дефицита. Стремясь к такому синтезу, я неизбежно шел на компромисс в ущерб тщательной проработке деталей. Позвольте мне в этой связи — хотя бы для самоуспокоения — процитировать великого венгерского писателя и мыслителя Ласло Немета: «О науке,— говорил он,— можно рассуждать на основе двух видов представлений. Можно сравнить науку со зданием, которое нужно сложить по кирпичику, из коих всякий самый крошечный камушек ценен, если он к месту. Или наука — великое объяснение тайн жизни и мира, ответ на тревогу, которая вспыхивает с новой силой в каждом поколении и на основе сокровища знаний в данное мгновение ищет полного успокоения... Однако с помощью одних лишь кирпичиков здание нельзя сложить. Еще до того, как кирпичи будут доставлены к дому, он уже должен быть спроектирован. Если строительству не предшествуют план, представление о здании, сама идея здания, то разрозненные работы по его сооружению превратятся лишь в груду камней».

На мой взгляд, необходимо было предпринять попытку набросать проект «здания» — теории, объясняющей природу дефи-

цита,— даже в том случае, когда «кирпичики» (достаточные эмпирические наблюдения и их тщательная математико-статистическая обработка, единый формализованный аппарат и т. д.) еще не готовы. Имело смысл пожертвовать законченностью и совершенством в деталях ради того выигрыша, который может дать всеохватывающий характер рассуждений.

Далее будет показано, каковы недостающие «кирпичики» и в чем заключаются, по собственному признанию автора, наиболее характерные ограничения и слабости книги. И дело здесь не в том, что я хотел бы с помощью подобного «списка недостатков» разоружить своих будущих критиков и оппонентов. Это сделано, чтобы честно проинформировать читателя.

1.3. Теория и формализация

Я стремлюсь разработать теорию явлений дефицита, возникающих в социалистической экономике. Но действительно ли она заслуживает названия «теории»?

Среди экономистов получили распространение два определения «теории». Согласно одному из них, теория — это общее описание взаимосвязей и закономерностей какой-либо группы явлений, объяснение их причин. Другое определение относит к «теориям» строго формализованные и математически доказанные утверждения. Лично я придерживаюсь первого определения, и в этом смысле данная книга претендует на разработку теории. Конечно, может быть подвергнуто сомнению, насколько представленные рассуждения верны и справедливы в качестве теории, выдерживают ли они критику. Работа с этой точки зрения открыта для подтверждения или опровержения как логическим, так и эмпирическим путем. Однако само стремление, мне кажется, невозможно отрицать: в книге я хотел показать взаимосвязь явлений дефицита, вскрыть их закономерности, выявить причины.

Есть экономисты, которые к достоинствам своих работ относят неформализованный ход рассуждений. Я считаю это не достоинством, а слабостью исследования. Правда, некоторые рассматриваемые в книге явления и процессы мне удалось описать в формализованном виде на более ранних этапах. Здесь можно сослаться на некоторые мои работы, часть из которых написана в соавторстве, или на такие публикации, которые вышли из-под пера моих коллег по институту [2].

---

[2] Двумя «близнецами», вобравшими в себя результаты исследований, являются настоящая книга и сборник работ под редакцией Корнаи и Мартоша (Kornai, Martos, 1979). Последний труд рассматривает теорию «количественного приспособления», происходящего без корректирующих ценовых импульсов, причем сделано это с помощью математических моделей. Читатель может получить полное представление о проделанной работе, познакомившись с обеими книгами.

Все модели, которые заслуживают упоминания в связи с рассматриваемой темой, являются однобокими и неполными. Нет единой формализованной модели всей теории. Различные частные модели — хотя между ними нет логических противоречий или несовместимости — в большинстве своем разработаны на разных «языках» и отличаются друг от друга по характеру и степени формализации. Их синтез в математическом плане до сих пор не осуществлен.

Безусловно, найдутся читатели, разочарованные этим, полагающие, что было бы правильнее довести исследование до более зрелого уровня, пока оно не обретет единую и завершенную математическую форму. Однако я не считаю обязательным дожидаться этого более высокого уровня зрелости. Я убежден, что идеи, если они правильны, могут и в своем нынешнем виде способствовать выработке в дальнейшем более четких определений. В истории экономической мысли есть немало примеров подобного развития исследований.

При таком уровне формализации теории я стремился показать скорее меньше, чем больше. Основная часть книги, по существу, содержит словесное изложение предмета. В ряде мест приведены графики и схемы, которые должны облегчить пояснения. Кое-где встречаются и математические формулы, однако они использованы главным образом для наглядности, чтобы было проще представить сложную цепь взаимосвязей, в ряде случаев они применяются для однозначной формулировки тех или иных определений и задач, связанных с количественным измерением параметров. К этим математическим формулам также даются словесные пояснения. Книга (или, по крайней мере, основная ее часть) написана с максимальной доступностью для экономистов, не имеющих математической подготовки. В ней встретится не одна формула, которую можно было бы представить более сжато, если ориентироваться на читателя с математическим образованием. Но предпочтение все же было отдано более подробным и детализированным формулам, поскольку это позволяет дать словесную экономическую интерпретацию каждому отдельному их компоненту.

Указанное не относится к главам 7 и 8, где некоторые положения раскрываются с помощью математических моделей. Вместе с тем и эти модели даны в максимально простом виде, чтобы неискушенный в математической экономике читатель мог без затруднений разобраться в них. Подробное описание моделей, математическое доказательство формулируемых положений и теорем содержатся в литературе, на которую даются ссылки в соответствующих главах, либо в математическом приложении к первому изданию книги, подготовленном для экономистов-математиков [3].

Во многих разделах книги имеются ссылки на исследования

[3] Соавторы математического приложения — Й. В. Вейбулл (Jörgen W. Weibull) и А. Шимонович (A. Simonovits).

венгерских и зарубежных авторов, выводы которых могут быть использованы для анализа связанных с дефицитом явлений. В этом отношении книга может служить «аннотированной библиографией» для студентов и научных работников экономико-математических специальностей, интересующихся рассматриваемой темой.

1.4. Эмпирическая база

Я хотел бы, чтобы в книге присутствовал «дух времени», чтобы все, кто на собственном опыте знаком с описываемыми явлениями, почувствовали бы справедливость моих утверждений. В то же время должен заранее предупредить: подавляющее большинство выводов, содержащихся в работе, я не могу однозначно подтвердить эмпирическими данными.

В книге, как правило, рассматриваются такие переменные, параметры, показатели, о которых на основе логического обоснования можно сказать: их наблюдение и измерение возможно, однако в подавляющей своей части они до сих пор не учитывались и не регистрировались экономической статистикой. Даже в тех областях, где подобные измерения проводятся, до сих пор не осуществлены тщательная математико-статистическая обработка и эконометрический анализ соответствующих данных.

Завидую тем моим коллегам, которые могут подтвердить свои выводы и утверждения солидными данными, обосновать высказываемые гипотезы с помощью эконометрических методов. Например, ведущаяся между западными экономистами дискуссия по вопросам инфляции опирается на огромную статистическую и эконометрическую базу. Тема моих исследований имеет несравненно более скромную фактологическую основу и математико-статистическую обработку результатов наблюдений.

Сказанное ранее в связи с проблемами формализации я мог бы вновь повторить и в отношении базы статистических данных, их эконометрической обработки: мне кажется, было бы неправильно занимать здесь выжидательную позицию. История экономических исследований и статистики свидетельствует о том, что последовательность нередко бывает следующая: сначала высказывается предположение в экономической теории и лишь затем начинаются наблюдение, сбор данных и математико-статистический анализ, которые подтверждают или уточняют сформулированную гипотезу.

Мне пришлось довольствоваться тем, что вместо теории, подтвержденной эмпирическим путем, я сформулировал в основном лишь гипотезы, которые могут быть проверены на практике. Подтверждение всех гипотез намного превышает возможности одного исследователя. Вероятно, другие на моем месте удовлетворились бы разработкой гипотез по одному-двум вопросам, но зато проверили бы их с максимально возможной тщательностью. Я, однако, поста-

вил перед собой цель сделать больше (и тем самым одновременно меньше). Я попытался проанализировать взаимосвязи проблем дефицита во множестве аспектов, чтобы в конечном счете достичь уровня общетеоретического анализа. В процессе этого исследования было сделано большое число утверждений и выводов, хотя они и сформулированы главным образом в виде гипотез. Во всяком случае, я придерживался требования формулировать только такие утверждения, о которых можно сказать: они могут быть проверены на практике, и во всех тех случаях, где это возможно, я старался указать пути и способы такой проверки.

1.5. Источники, библиографическая основа

Книга охватывает довольно широкий круг проблем, и по каждой из них имеется обширная литература. Я отнюдь не утверждаю, что знаком даже с малой долей всех публикаций, хотя и старался проработать большое их число. Целесообразно было бы сделать несколько предварительных замечаний в связи с использованными в работе источниками.

Я не могу следовать общепринятой и в целом оправдавшей себя традиции, в соответствии с которой изучение какого-либо вопроса требует обзора всей истории его теоретических исследований. Поскольку в работе — пусть даже всего лишь по одной теме — затрагиваются практически все разделы экономической теории, основательный историко-теоретический обзор превратился бы в самостоятельную книгу. Я попытался частично восполнить невозможность подготовки такого обзора тем, что в ссылках, как правило, указывал исследования обобщающего характера, учебники, а также обзоры, дающие широкое представление о теме анализа.

Там, где совершенно ясен вопрос об авторстве определенного вывода или утверждения, естественно, делается соответствующая ссылка. Существует, однако, целый ряд идей, в отношении которых невозможно определить, кому принадлежит право первенства, и я не могу взяться здесь за проведение историко-теоретического «расследования».

В большинстве случаев в книге даются ссылки на такие работы, которые подкрепляют и дополняют мои соображения. За некоторыми исключениями, я не вступаю в полемику с другими авторами. Основной упор сделан на позитивном изложении хода мыслей.

Научная литература социалистических стран представлена почти исключительно венгерскими авторами. Меня сдерживал не только языковой барьер. Часть подготовленных в социалистических странах работ была написана на известных мне языках. Однако на опыте своей страны я усвоил, что место определенной статьи или книги можно по-настоящему оценить лишь в том случае, когда вы в качестве «принятого в круг человека» знакомы с дискуссия-

ми, в ходе которых эти работы рождались, и — что еще более важно,— если «изнутри» знакомы с реальной хозяйственной практикой, которая отражается в дискуссиях. Я не хотел «извне» произвольно выделять те или иные работы, попавшие мне в руки. Надеюсь, что с этой книгой ознакомятся экономисты, живущие и работающие в других социалистических странах, и они определят, верны ли приводимые утверждения для их народного хозяйства.

Настоящая книга рассчитана на подготовленного в теоретическом отношении читателя. Я предполагаю знакомство с произведениями К. Маркса и Дж. М. Кейнса, с содержанием дискуссий между кейнсианцами и антикейнсианцами, а также с основами неоклассической теории.

Хотя мой анализ опирается главным образом на опубликованные научные исследования, я считаю источником почти одного уровня с ними профессиональное «общественное мнение» венгерских экономистов и практических хозяйственных руководителей. Порой меня наталкивал на размышления сам вопрос, возникший в спорах. В других случаях убеждал ответ той или другой стороны. Иногда ответ казался окончательным, а иногда представлялся скорее догадкой в верном направлении, которую я старался более четко сформулировать и выразить на языке теории.

В результате в книге немало утверждений, о которых мои коллеги скажут: «Это не ново; это было известно и раньше». Наверняка найдутся и такие, кто выскажет подобное замечание иронически, но я восприму подобную иронию с радостью. Ведь именно в этом заключается одна из моих целей: сформулировать и высказать такие идеи, которые уже многим приходили в голову, которые «носятся в воздухе». Причем выразить их так, чтобы эти идеи и мысли сложились в логически стройную систему.

Написанию книги на протяжении многих лет предшествовали бесчисленные беседы. Я назову лишь некоторых из тех, кто своими замечаниями, информацией, аналитическими рассуждениями, постановками вопроса оказал на меня большое влияние. Среди практических работников в экономической сфере я хотел бы выделить Яноша Арваи, Тамаша Бачкаи, Акоша Балашшу, Дьердя Дарваша, Андрею Деак, Йожефа Дрецина, Лайоша Фалувеги, Иштвана Хетени, Ласло Сабо. Многочасовые беседы с этими хозяйственными руководителями и не названными поименно их коллегами оказали мне неоценимую помощь в изучении экономической жизни ВНР.

Наряду с практическими руководителями я чрезвычайно многим обязан обмену мнениями и дискуссиям с научными работниками. В первую очередь я хотел бы назвать тех, с кем на протяжении многих лет вел исследования в Институте экономики Венгерской академии наук: Каталин Фаркаш, Жужу Капитань, Марию Лацко, Белу Мартоша, Андраша Шимоновича и Юдит Сабо. Хочу отметить большую и ценную помощь в научном плане, которую в форме замечаний, предложений и информации я получил от Тамаша Бауэра, Андраша Броди, Петера Михальи, Андраша Надя, Тамаша

Надя, Режё Ньерша, Юдит Римлер, Аттилы К. Шооша, Агнеш Унгварски (Институт экономики Венгерской академии наук), Жужи Даниель (Институт планового хозяйства при Госплане ВНР), Яноша Гача, Михая Лаки, Мартона Тардоша (Институт конъюнктуры и исследования рынков), Аттилы Хикана, Миклоша Риеса, Яноша Тимара (Экономический университет им. Карла Маркса).

Уже количество перечисленных имен свидетельствует о том, насколько широко профессиональное «общественное мнение», которое я пытаюсь отразить в своей работе. Конечно, подчеркивая свою признательность, я должен также отметить, что многие из упомянутых практических хозяйственных работников и ученых, безусловно, по целому ряду вопросов имеют другое мнение, отличное от моей позиции. Ответственность за предлагаемый в работе ход рассуждений, а также за возможные ошибки и просчеты несет исключительно ее автор.

Говоря об использованных научных источниках, я хотел бы отметить, что настоящую книгу следует рассматривать как прямое продолжение моих работ «Сверхцентрализация», «Антиравновесие» и «Форсированное или гармоничное развитие»[4]. При подготовке настоящей книги я столкнулся в связи с этим со следующей дилеммой. С одной стороны, я должен проинформировать читателя о том, как соотносится предлагаемая работа с моими более ранними публикациями. С другой стороны, как читатель я испытываю отвращение к авторам, бесконечно цитирующим самих себя, и, естественно, не хочу повторять подобную ошибку. В конечном счете я избрал следующий компромисс.

Я обращаюсь к своим более ранним работам подробно в тех разделах книги, где излагаю точку зрения, отличную от моей прежней позиции (см. главы 5, 7, 8 и 21). В ряде случаев даны краткие ссылки на ту или иную из моих предыдущих публикаций, если их содержание дополняет и подкрепляет положения настоящей работы. В этих случаях с помощью ссылок я хотел бы избежать повторения ранее сказанного. Однако я не прибегал к ссылкам тогда, когда использовал и далее развивал в этой книге идеи теоретического и методологического характера, сформулированные в прежних работах, прежде всего в «Антиравновесии».

1.6. Несколько дополнительных ограничений

До сих пор я уже во многом ограничил содержание книги. Ниже я кратко перечислю те исключенные из рассмотрения темы, которые ранее не были упомянуты.

1. Книга написана с расчетом и на зарубежного читателя. Это логически следует уже из того, что работа построена на основе

[4] См.: Kornai, 1957, 1959, 1971, 1972.

прочитанного перед иностранной аудиторией курса лекций, поэтому в ряде случаев необходимо было дать и такую информацию, которая для венгерского читателя была бы излишней. Однако, даже учитывая это, те, кто хочет подробно познакомиться с историческим и общественным фоном проблем, должен обратиться к дополнительной литературе. К счастью, в распоряжении имеется богатый выбор научных публикаций, причем значительная их часть переведена на иностранные языки [5].

2. Во многих областях затрагиваются политические аспекты рассматриваемых проблем. Однако я не отношу к кругу исследуемых в работе тем ни подробный анализ взаимосвязи политики и экономики, ни роль партии и других общественных организаций в управлении народным хозяйством.

3. Сравнительно мало места отведено вопросам планирования. По этой теме в распоряжении читателя имеется обширная литература [6].

Известно, сколь большую роль играют в социалистической экономике органы управления высшего, среднего и низшего звена, а также вертикальные связи между предприятиями и общественными организациями. Эти вопросы рассматриваются во многих разделах, например в главах 3, 5, 9, 13 и 22. Однако больше внимания уделяется анализу связей между предприятиями, а также изучению горизонтального взаимоотношения между предприятиями и домашними хозяйствами. Это сделано потому, что данные вопросы мало рассматриваются в научной литературе.

4. Я не исследую проблемы организации производства и обращения. В результате из круга рассмотрения выпадает вопрос о том, какая форма организации рынка (монопольная, олигопольная или ограниченной конкуренции) господствует в различных областях; насколько велика степень концентрации производства и обращения, каким образом все это сказывается на явлениях дефицита.

5. Целый ряд вопросов рассматривается в книге с макроэкономической точки зрения (см., например, главы 9, 11, 12, 16, 19 и 21). Однако бóльшая часть исследования носит микроэкономиче-

---

[5] Из опубликованных работ по *венгерской экономической политике* необходимо отметить следующие: Беренд (Berend, 1974); Дрецин и Хетени (Drecin, Hetenyi, 1970); Фриш И. (Friss, 1976 а, б), Хетени (Hetényi, 1976); Яноши (Jánossy, 1969, 1970); Ньерш (Nyers, 1978); М. Тимар (M. Timár, 1975).

Среди публикаций по *реформе хозяйственного механизма в ВНР* хотелось бы обратить внимание читателя на работы: Балинт (Balint, 1970); Чикош-Надь (Csikós-Nagy, 1978); Фриш И. (Friss, 1971); Гадо (Gadó, 1972, 1976); Ньерш (Nyers, 1969); Петер (Péter, 1956); Сабо К. (Szabó K., 1964, 1975); Тардош (Tardos, 1975).

[6] Среди последних работ обращают на себя внимание, например, Аугустинович (Augusztinovics, 1979); Балаша (Balassa, 1979). Ограниченный объем, отведенный рассмотрению вопросов планирования, обусловлен и тем, что я подробно анализировал их в своих более ранних книгах в 1957 и 1973 гг. Как уже отмечалось, я буду стараться как можно реже повторять сказанное в предшествующих публикациях.

Обзор международного опыта в области математического планирования дан в работах Йохансена (Johansen, 1977) и Блитцера, Кларка, Тейлора (Blitzer, Clark, Taylor, 1975).

ский характер. Главная задача книги — изучить микроосновы процессов, протекающих на макроэкономическом уровне.

6. В некоторых разделах (в главах 9, 10 и 11) анализируются долгосрочные экономические процессы. Однако основное внимание сосредоточено главным образом на проблемах краткосрочного приспособления. При этом ресурсы системы, ее институционные и организационные формы, механизмы регулирования рассматриваются в качестве заранее заданных параметров. Вопрос сводится к следующему: как функционирует экономика при данном status quo?

7. Как правило, не рассматривается внешняя торговля. Лишь в нескольких местах, не претендуя на полноту изложения, затрагиваются вопросы внешнеэкономических связей.

8. Не изучаются специальные проблемы сельского хозяйства.

9. Вопрос о предприятиях сводится почти исключительно к изучению государственных предприятий. В книге не обсуждаются специфические вопросы развития кооперативов. Лишь кратко в некоторых разделах (в частности, в главах 11, 16, 17 и 19) затронута сфера, которую называют «второй экономикой» или «неформальным сектором»[7]. Сюда может быть отнесен широкий круг различных видов деятельности: начиная от официально разрешаемого индивидуального предпринимательства в промышленности и торговле, через «серый» и «черный» рынок до полузаконных и незаконных услуг.

Одной из причин введения ограничений, отмеченных выше в пунктах 2—9, является недостаточная компетентность в этих вопросах автора. Другой причиной является то простое обстоятельство, что тема книги в высшей степени разносторонняя, а объем — хотя и достиг больших размеров — все же ограничен. В этих условиях некоторые темы — пусть и очень важные и интересные — неизбежно выпадают из анализа.

10. В книге предпринята попытка разработать описательно-объясняющую теорию и не развивается нормативная теория.

Из анализа, если он окажется правильным и выдержит проверку, следует целый ряд практических выводов для экономической политики. Однако в работе не дается конкретных предложений, определяющих, что необходимо изменить в экономической политике или в организационной структуре управления. Чем глубже я пытался проникнуть в рассматриваемую тему, тем более ясно становилось, насколько трудны и как прочно укоренились проблемы, с которыми мы сталкиваемся. Как правило, сделанные на

[7] По этому кругу проблем имеется лишь ограниченное количество научных публикаций на венгерском языке. Интересный анализ проведен в статьях А. Хегедюша и Маркуша (Hegedüs A., Márkus, 1974) и Габора (Gábor, 1979), а также в работе Габора и Галаши (Gábor, Galasi, 1978).

скорую руку предложения ведут лишь к половинчатым решениям или их реализация еще больше ухудшает существующее положение.

Конструктивным вкладом в развитие экономики может быть основательная разработка «анатомии» нынешнего состояния народного хозяйства, освещение глубинных причин и взаимосвязей явлений дефицита. Это могло бы быть первым шагом, за которым, видимо, последуют другие, более практические действия.

Первая часть

Приспособление в отсутствие цен

Введение к первой части

В работе рассматриваются три основных типа организаций на микроэкономическом уровне, функционирующих в народном хозяйстве.

1. *Предприятие*, которое реализует выпущенную продукцию за деньги и покрывает свои затраты исключительно или главным образом из этих доходов.

2. *Учреждение* — бесприбыльная организация, бесплатно предоставляющая результаты своей деятельности в распоряжение пользователя. Большинство учреждений покрывают расходы за счет средств из государственного бюджета. В книге будет проанализирована организация только такого типа. Учреждения, деятельность которых финансируется за счет общественных пожертвований или членских взносов, не рассматриваются.

3. *Домашнее хозяйство*, которое свои расходы обеспечивает за счет трудовых доходов или других денежных поступлений членов семьи.

Исследователи, занимающиеся проблемами дефицита в социалистической экономике, обычно изучают положение в розничной торговле и сфере потребления. Настоящая работа не следует этой традиции, исходным пунктом рассуждений является анализ производственной сферы, так как автор убежден, что корень проблемы лежит именно здесь — в области производства.

В первой части книги рассматривается почти исключительно сфера деятельности предприятий. В ряде случаев коротко затрагивается функционирование бюджетных учреждений. Более подробный анализ положения домашних хозяйств предпринят лишь во второй части книги (исключением является глава 11, посвященная вопросам занятости, где домашние хозяйства рассматриваются с точки зрения предложения рабочей силы).

В основе поведения предприятий лежат многочисленные и разнообразные мотивы, в частности возможности получения и наращивания прибыли. Решения, принимаемые руководителями предприятий, зависят от различных причин, в том числе от цен как на исходное сырье, материалы и другие ресурсы, так и на готовую продукцию. В затратах учитывается также формирование заработной платы. Различные факторы могут ограничивать действия предприятий. В числе таких факторов, например, можно назвать имеющиеся в распоряжении предприятий финансовые средства.

В первой части книги, как правило, мы будем абстрагироваться от влияния прибыли, цен, заработной платы и денег; лишь в нескольких местах указано на их роль. При этом не учитываются не только изменения цен, но и их воздействие на принятие решений, независимо от того, фиксированные они или меняющиеся. Подробный анализ роли цен, заработной платы, прибыли и денег содержится во второй части книги.

Абстрагирование в первой части от цен и связанных с ними вопросов обусловлено многими соображениями, самое важное из которых состоит в том, что в традиционной системе управления социалистической экономикой значение данных факторов — как это будет показано во второй части книги — невелико. В условиях, когда цена, прибыль и финансовые рычаги слабо влияют на предприятие, оно тем не менее функционирует и развивается, в его деятельности проявляются определенные закономерности и их легче понять, проводя «чисто» теоретический анализ, т. е. полностью абстрагируясь от цен и прочих связанных с ними моментов [1].

Из сказанного вытекает другое соображение, определившее структуру книги. Очевидно, что в социалистическом народном хозяйстве очень велика роль неценовых импульсов и внерыночных механизмов регулирования. Однако в последнее время все более усиливается признание того, что, собственно говоря, в любой экономической системе процессы так называемого «количественного» приспособления играют важную роль. Эти процессы протекают без воздействия цен или при неизменных ценах (но в любом случае без уравновешивающего и стимулирующего влияния меняющихся и непрерывно приспосабливающихся цен). Обобщая в первой части книги опыт функционирования социалистической экономики, я стремился внести вклад в лучшее понимание природы «количественного приспособления».

[1] В отличие от предприятий на домашнее хозяйство цены, заработная плата и другие денежные факторы всегда — и при традиционной системе управления социалистической экономикой — оказывают большое воздействие. В частности, и по этой причине пришлось анализировать влияние этих рычагов во второй части книги.

Глава 2

Изготовитель: моментальное приспособление

2.1. Введение

Начнем анализ с самых общих рассуждений. В разделах 2.1—2.2 останется открытым вопрос о том, какое предприятие рассматривается — социалистическое или капиталистическое. В связи с этим уточним некоторые понятия, которые в данной главе и в целом в работе используются именно для изучения различий в деятельности предприятий, находящихся в разных экономических системах.

На современном крупном предприятии организационно разграничены функции материально-технического снабжения, производства и реализации готовой продукции. Изготовлением продукции занимаются собственно производственные подразделения, под руководством инженеров, начальников цехов и участков. Материально-техническое снабжение и сбыт готовой продукции относятся к компетенции соответствующих отделов. Правда, может быть и так, что указанные функции, особенно на небольших предприятиях, сливаются или перекрывают друг друга. Однако на уровне теоретического анализа их следует разделять. В главах 2 и 3 предметом исследования является предприятие, выступающее как *изготовитель* продукции; далее оно рассматривается сначала в роли *потребителя*, а затем *поставщика* *. Изготовитель осуществляет преобразование, физическую трансформацию: материально-технические ресурсы он превращает в готовую к реализации продукцию. Потребитель и поставщик заботятся о том, чтобы готовый продукт сменил хозяина, т. е. чтобы произошел обмен. Все три указанные функции участвуют в процессе экономического приспособления. Будем, однако, рассматривать каждую из них отдельно, хотя в ходе исследования неоднократно затрагиваются проблемы взаимосвязи этих функций.

2.2. Ограничения, связанные с приспособлением изготовителя

Приступим теперь к анализу деятельности предприятия, выступающего в качестве изготовителя продукции.

Моментальным (текущим) приспособлением будем называть осуществляемые предприятием меры, связанные с постоянным

* Здесь и далее поставщик и потребитель выступают одновременно как продавец и покупатель.— *Прим. ред.*

приспособлением к складывающимся в текущий момент обстоятельствам.

Предприятие имеет производственный план, спущенный сверху или составленный им самостоятельно. Задана возможная комбинация затраты-выпуск, а также пути реализации готовой продукции. Заданы также ограничения по ресурсам: не только более или менее постоянный объем основных фондов, но и сырья, материалов, услуг, рабочей силы и т. д. Если все это определено, то какие возможности приспособиться к ситуации имеет производитель? Ответ на этот вопрос исследуется в настоящей главе.

Краткосрочное приспособление — адаптация плана предприятия на предстоящие несколько месяцев к ожидаемым обстоятельствам. Это краткосрочное явление: план, о котором идет речь, составлен на короткий период (например, на квартал), время между его подготовкой и реализацией также небольшое (несколько недель). Вместе с тем рассматривается приспособление, осуществляемое при заданном объеме основных фондов. Этот процесс состоит из трех этапов:

а) определение сводного производственного плана. На этом этапе встает вопрос о том, каково соотношение между всеми имеющимися в распоряжении предприятия ресурсами, с одной стороны, и совокупным выпуском продукции — с другой;

б) определение структуры затрат ресурсов;

в) определение структуры производимой готовой продукции.

Краткосрочное приспособление производства будет рассмотрено в гл. 3.

Долгосрочное приспособление — приспособление к определяемым планом условиям на ближайшие несколько лет. Как правило, временно́й горизонт — в первую очередь пятилетний план. (Планирование на очень длительную перспективу — 15—20 лет или еще больший срок в настоящей работе не рассматривается.) Выражение «долгосрочное» подразумевает, что приспособление происходит не при заданном объеме основных фондов, а включает в себя их изменение и связано главным образом с капитальными вложениями (подробнее см. главы 9 и 10).

Краткосрочное и долгосрочное приспособление можно рассматривать как процесс обучения. Производитель набирается опыта, извлекая уроки из понесенных потерь и проблем, возникающих в ходе моментального (текущего) приспособления, адаптируется к устойчивым долговременным трудностям.

2.3. Ограничения, связанные с ростом производства

Перейдем непосредственно к основной теме настоящей главы — к анализу вопросов моментального (текущего) приспособления производственных предприятий. Исходим из предположения, что пред-

приятие заинтересовано в увеличении выпуска продукции. Оставим пока в стороне вопрос о том, какими мотивами оно при этом руководствуется. Возможно, стремится к увеличению производства под воздействием директивной плановой установки или исходит, по крайней мере, из того, что вышестоящие органы управления ожидают выпуска как можно большего объема продукции. Возможно, однако, что предприятие делает это без всякого указания сверху, поскольку им движет стремление к увеличению прибыли либо удовлетворению требований потребителей, ожидающих продукцию.

Вопрос заключается в том, какие ограничения возникают в связи с ростом производства. Представим модель линейного программирования, которая описывает текущее производство. Какие ограничивающие условия необходимо было бы включить в эту модель? Поскольку мы не намерены проводить вычисления, а хотим лишь проиллюстрировать ход рассуждений, не надо беспокоиться о размерах модели. Не будем вообще проводить агрегирование: в этом мысленном эксперименте столько ограничений, сколько их существует в реальной практике.

Выделим три основные группы ограничений.

1. *Ограничения, обусловленные ресурсами.* Их общий вид:

Реальные затраты i-го ресурса для всех видов производственной деятельности	$\leqq$	Имеющееся в наличии на текущий момент реальное количество i-го ресурса	(2.1)

Это материальные, «физические» ограничения. К ним относятся имеющиеся у предприятия в текущий момент запасы сырья, полуфабрикатов и деталей, штат работников определенной квалификации, действующие машины и оборудование и т. д. Эти, и только эти материальные ресурсы могут быть задействованы в производстве.

В данном случае попытаемся описать ресурсные ограничения производства не на микро-, а на субмикроуровне. Будем стремиться проникнуть в процесс производства вплоть до отдельных его элементов и событий, происходящих в цехах. Вполне возможно, что при рассмотрении большого предприятия существуют десятки или даже сотни, тысячи ограничений на субмикроуровне. Если же мыслить масштабами народного хозяйства в целом, то таких ограничений миллионы.

2. *Ограничения, обусловленные спросом.* В общем виде их можно представить следующим образом:

Реализация j-го продукта	$\leqq$	Спрос потребителей на j-й продукт при заданных ценах	(2.2)

Поскольку мы анализируем моментальное приспособление, то цены (если они вообще имеют значение для потребителя) могут считаться заданными, поэтому будем рассматривать как заданный и потребительский спрос.

Ограничения, обусловленные спросом, ощущаются на уровне производственных цехов лишь косвенно. Как правило, связь с потребителями осуществляет на предприятии отдел сбыта готовой продукции (об этом речь пойдет в следующих главах). Сотрудники предприятия, занимающиеся вопросами реализации, доводят информацию о потребительском спросе до руководителей конкретного подразделения или, возможно, непосредственно до руководителей производственных участков. В любом случае в результате указаний, полученных от дирекции или на основе информации отдела сбыта, производственные участки решают, необходимо ли увеличить, сократить или полностью прекратить производство j-го продукта. Таким образом, при определенных обстоятельствах спрос может ограничить стремление увеличить объем производства.

3. *Бюджетные ограничения*. В общем виде их можно представить так:

Денежные расходы предприятия	$\leq$	Сумма денежных фондов и денежных доходов предприятия	(2.3)

Пока мы записали бюджетное ограничение[1] упрощенно, в беглой форме. Так, например, ни в левой, ни в правой части формулы не выделены бюджетные статьи, связанные с кредитом.

В условиях определенной организационной структуры управления (например, в социалистической экономике) существует не одно, а несколько бюджетных ограничений. Особо, «постатейно» определяются лимиты на заработную плату, капиталовложения или импорт. Если это специально не оговаривать и не добавлять соответствующие обозначения, то с помощью термина «бюджетные ограничения» противопоставляется общая сумма расходов предприятия общей сумме имеющихся в его распоряжении денежных средств. Другими словами, ограничение (2.3) формулирует, по существу, принцип деятельности самостоятельного хозрасчетного предприятия: свои расходы оно должно покрывать за счет собственных доходов.

---

[1] Бюджетные ограничения возникают как на предприятии, так и в учреждении или в домашнем хозяйстве. Таким образом, термин «бюджет» мы используем в данном случае в широком смысле как синоним плана денежных расходов.

Если речь пойдет о государственном бюджете (т. е. о государственном годовом финансовом плане, который утверждается высшим законодательным органом страны), то вместе с основным термином будет употребляться определение «государственный».

Если бюджетные ограничения и оказывают влияние на производство, то лишь косвенно. Так оно может помешать приобретению материальных ресурсов — сырья, оборудования, осуществлению затрат на вовлечение в производство живого труда и пр.

2.4. Эффективность и жесткость ограничений

Теперь к ограничениям следовало бы добавить лишь целевую функцию, и перед нами предстала бы стандартная задача линейного программирования. Можно сразу рассчитать оптимальную программу деятельности предприятия. Однако данная модель предназначена не для выработки рекомендаций руководителям хозяйственных подразделений, и строилась она не в качестве типичного школьного примера для обучения методам исследования операций. Назначение этой простой модели состоит в том, чтобы описать положение и поведение предприятия. Мы даже не ставим вопрос, что предприятие *должно делать*, как ему следует заранее определять наиболее рациональную структуру своей деятельности. Наша цель заключается в том, чтобы на основе уже имеющегося опыта с помощью данной модели описать реальное функционирование хозяйственного подразделения.

Из словаря терминов математического программирования позаимствуем следующие выражения.

Часть ограничений, заданных в виде неравенства, при решении задачи дает равенство. В процессе производства те или иные ресурсы используются в полной мере; объем реализации может достичь границы спроса; расходы могут поглотить все имеющиеся в наличии денежные средства. Ограничения, дающие при решении задачи равенство, являются эффективными, поскольку реально ограничивают выбор. Объем производства мог бы достичь бóльших размеров, если бы не сталкивался с эффективными ограничениями. Это положение можно сформулировать и так: эффективное ограничение сковывает производственную деятельность. В то же время другие ограничения при решении задачи программирования дают неравенство («не исчерпываются»). С точки зрения решения задач моментального (текущего) приспособления данные ограничения неэффективны. Они как будто вообще не существуют, не влияют на выбор, оказываются «излишними», т. е. не связывают производство.

Эффективными всегда являются относительно более узкие ограничения. Именно такие ограничения возникают при стремлении увеличить производство. Относительно более широкие ограничения неэффективны.

При характеристике ограничений нам понадобятся также другие отличительные черты и признаки. Ресурсные ограничения материальны по своей природе. Они выражают тривиальную истину: из ничего нельзя сделать что-то. Можно вместо одного соотношения

«затраты — выпуск» использовать другое или третье. Однако в любом случае необходима какая-то комбинация затрат. Их-то и ограничивает количество имеющихся в распоряжении ресурсов. Ограничения, связанные с недостатком ресурсов, невозможно нарушить, они тверды как скала.

Иная ситуация с бюджетными ограничениями и ограничениями, обусловленными спросом: они выражают не физическую необходимость, а закономерности поведения. Последние устанавливают люди, и люди же их нарушают. Принимающий решения руководитель предприятия считает производственную программу при наличии ограничений удовлетворительной до тех пор, пока какое-либо их превышение не покажется ему недопустимым [2]. Ограничения подобного типа можно назвать допустимыми. Так, в нормальных условиях размеры запасов готовой к реализации продукции имеют допустимые пределы. Однако если эти пределы нарушаются — ну, что ж, значит они нарушаются. Превышение бюджетных ограничений может повлечь за собой неплатежеспособность, это тоже случается. То, насколько жесткими или мягкими являются ограничения, зависит от конкретных условий и общественных отношений, диктующих правила поведения.

Для ограничений поведения существует шкала степеней жесткости. Они могут быть столь же жесткими, что и материальные ограничения. Могут быть средней жесткости или явно мягкими, когда их можно нарушать без каких-либо последствий. Любое жесткое ограничение поведения может быть действенным, эффективным, хотя это вовсе не обязательно. Все зависит от того, являются ли другие ограничения более узкими или более широкими. Мягкие ограничения поведения (не считая исключений), наоборот, никогда не бывают эффективными.

Теперь в наших руках те средства анализа, с помощью которых можно с точки зрения исследуемой темы описать положение и деятельность предприятия.

2.5. Сопоставление ресурсоограниченной и спросоограниченной систем

Функционирование любой экономической системы достаточно полно характеризуется тем, с какими ограничениями сталкивается производство. Или, другими словами, какие из рассмотренных выше трех групп ограничений являются эффективными.

Прежде всего противопоставим друг другу два «чистых» типа предприятия. Один тип — *«классическое» капиталистическое предприятие*. Мы перенеслись в эпоху, еще не знакомую с постоянным

[2] Это соответствует тому типу поведения в процессе принятия решений, который Саймен (Simon, 1955, 1959) назвал адекватным.

вмешательством государства в хозяйственную жизнь, с кейнсианской экономической политикой. Оставим в стороне высшую точку конъюнктурного подъема и будем иметь в виду главным образом остальные фазы цикла. Другой «чистый» тип — *предприятие, функционирующее в традиционной социалистической системе управления экономикой* (в дальнейшем для краткости: *традиционное социалистическое предприятие*). Его деятельность регулируется подробными, вникающими во все детали централизованными директивными указаниями. Производство ведется в атмосфере форсированных темпов роста.

Главные параметры сопоставления сведены в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Два «чистых» типа предприятия и действующие ограничения

Ограничивающие условия	Классическое капиталистическое предприятие	Традиционное социалистическое предприятие
Ресурсные ограничения	Редко бывают эффективными	Почти всегда эффективны; более узки, чем ограничения, обусловленные спросом.
Ограничения, обусловленные спросом	Почти всегда эффективны; более узки, чем ресурсные ограничения	Редко бывают эффективными
Бюджетные ограничения	Жесткие	Мягкие
Производственный план	Автономный: формируется предприятием самостоятельно	Директивный: предписывается вышестоящими органами
	План устанавливается на уровне ограничений, обусловленных спросом, и не достигает границы ресурсных ограничений	План устанавливается на уровне ресурсных ограничений и не достигает границы ограничений, обусловленных спросом

Определяющие различия проявляются уже в первых двух позициях таблицы. *Для капиталистического предприятия лимитирующим производство фактором являются, как правило, ограничения, обусловленные спросом, для традиционного социалистического предприятия — ресурсные ограничения.* Выражаясь лаконично (и в определенной степени упрощая реальную действительность), можно сформулировать следующее противопоставление: деятельность классического капиталистического предприятия в своей основе ограничивается спросом, деятельность традиционного социалистического предприятия — ресурсами. Этот вывод занимает центральное место во всем ходе рассуждений, проводимых в данной работе.

Необходимо проявить внимание и осторожность, чтобы точно описать ситуацию. При этом надо сделать следующие оговорки.

1. Я не утверждаю, что для классического капиталистического

предприятия никогда не может быть эффективным какое-либо ресурсное ограничение. Оно может быть эффективным, но происходит это нечасто. Я не утверждаю и того, что для традиционного социалистического предприятия никогда не может быть эффективным какое-либо ограничение, обусловленное спросом. В этом случае тоже можно считать, что подобные случаи встречаются, но редко. Формулировки имеют стохастический характер, поскольку вероятность возникновения ситуации того или иного типа является доминирующей для одного или другого типа предприятия.

2. Как уже отмечалось выше, если какое-либо ограничение неэффективно, то оно излишне и им вполне можно пренебречь при составлении системы уравнений. Это справедливо также и для моментального приспособления, для производственных решений на ближайший день или час. В настоящей главе рассматриваются только данные вопросы. В то же время следует иметь в виду, что на производство оказывают косвенное, возможно, запаздывающее по времени воздействие также неэффективные ограничения, обусловленные спросом (о чем речь будет идти позднее, в ходе рассмотрения процессов долгосрочного приспособления производства). Таким образом, содержащееся во второй строке третьего столбца таблицы утверждение, согласно которому ограничение, обусловленное спросом для социалистического предприятия редко бывает эффективным, не означает, что производство здесь совершенно не зависит от спроса. Утверждается лишь, что в условиях, когда план уже задан, само производство в каждый последующий момент сдерживается не покупательной способностью потребителей и не размерами запасов готовой продукции, которые руководство предприятия и вышестоящие органы готовы допустить, принимая во внимание размеры спроса, а ограничивается в первую очередь тем, какие ресурсы имеются в распоряжении.

3. Сказанное в полном объеме справедливо для классических, традиционных случаев и ситуаций. Сегодня положение капиталистического предприятия во многих отношениях отличается от положения его классического предшественника. И жизнь сегодняшнего венгерского предприятия уже не такая, как, скажем, 15—18 лет назад. Использованный нами научный аппарат дает возможность описать исторические изменения, происшедшие в положении предприятий. В данном разделе ограничимся, однако, анализом «чистых» (классических) примеров.

Вернемся вновь к табл. 2.1. В ней существует тесная связь между третьей и двумя первыми строками.

У классического капиталистического предприятия бюджетное ограничение является жестким. Проще говоря: если предприятие неплатежеспособно, то оно рано или поздно разорится. Руководство капиталистического предприятия может получить кредит лишь как аванс в счет будущих доходов, причем возвращать кредит нужно с процентами. Предприятие может закупать только такое коли-

чество ресурсов, которое оно способно оплатить за счет средств, вырученных от сбыта готовой продукции. Поэтому оно не будет производить больше, чем рассчитывает продать. Капиталистическое предприятие само определяет свой производственный план, руководствуясь спросом. Это означает, что объем производства примерно соответствует спросу; допустимо, что предприятие пойдет при этом на определенный рост запасов готовых изделий, но в конечном итоге оно не может значительно отклониться от ожидаемых объемов реализации.

Бюджетное ограничение традиционного социалистического предприятия, напротив, является мягким. Если такое предприятие становится убыточным, то это еще не ведет к настоящему банкротству, остановке производства. Его каким-нибудь образом «спасут»: оно получит дополнительные кредиты или будет уменьшена ставка налога, или предоставлены дотации, или повышены цены на выпускаемую продукцию, но в конце концов предприятие преодолевает финансовые трудности. Подобным же образом платежеспособность жестко не ограничивает производственный спрос такого предприятия. Выступая в качестве *потребителя*, предприятие стремится приобрести как можно больше ресурсов, чтобы их дефицит не сдерживал выпуска продукции. Точно так же выглядит и другая сторона явления: предприятие как *поставщик* сталкивается с почти ненасыщаемым спросом на свои изделия. Таково, по крайней мере, положение тех предприятий, потребителями продукции которых являются другие промышленные предприятия. Спрос этих потребителей почти невозможно удовлетворить. Такой ненасыщаемый спрос буквально «выкачивает» как насосом готовую продукцию. К тому же и вышестоящие органы, определяющие производственный план, хотели бы добиться от изготовителя максимального увеличения объема производства. Конечный результат таков: план традиционного социалистического предприятия складывается в зависимости от наличия ресурсов. Это не означает, что всегда все ресурсы будут использованы полностью. Имеется в виду, что сделать больше невозможно, принимая во внимание структуру наличных ресурсов, существующие «узкие места», управленческий потенциал и организацию. Во всяком случае этот запланированный уровень производства, как правило, ниже того, который может насытить рынок.

Мы пытались здесь — в качестве своеобразного аванса — обобщить в нескольких словах долгий и сложный ход рассуждений. В дальнейшем, углубляясь в детали, мы еще многократно будем возвращаться к этим взаимосвязям. Теперь, однако, прежде чем продолжить описание процессов производства на предприятии, коротко сошлемся на события из истории экономической мысли, объясняющие сопоставление, приведенное в таблице 2.1.

Что касается классического капиталистического предприятия: речь идет здесь о явлении, которое занимает особо важное место

в разработке экономической теории К. Маркса [3]. Хорошо известен проведенный Марксом анализ того глубокого противоречия, которое существует между тенденцией к беспредельному расширению производства и ограниченной покупательной способностью рынка.

На этом круге проблем было сосредоточено и внимание Кейнса [4]. Он исследовал, каким образом можно повысить рыночную покупательную способность, платежеспособный спрос на товары для того, чтобы улучшить использование ресурсов, в первую очередь занятость рабочей силы.

Особенно обостренную форму приняло рассмотрение указанного противоречия в экономических дискуссиях, проходивших в двадцатые годы в Советском Союзе. Л. Крицман в своей работе, написанной в 1925 г., указывает, что «в товарной капиталистической экономике наблюдается общий излишек, в натуральном пролетарском хозяйстве — общий дефицит» [5]. В. Новожилов в 1926 г. противопоставил «общее перепроизводство» и «общий дефицит» [6].

Калецкий принципиальным различием между экономическим ростом в социалистическом и капиталистическом хозяйстве считал тот факт, что масштабы и степень использования ресурсов в первом случае определяются предложением, а во втором — спросом [7]. Исходя из идей Калецкого, чехословацкие экономисты Голдманн и Коуба указывали, что рост в социалистической экономике ограничивается различными препятствиями: барьеры в использовании рабочей силы, барьеры внешней торговли и т. д.[8]

Данное противопоставление возникло и в связи с исследованием развивающихся стран. Так, например, Хиршман различает два типа экономического роста в этих странах. В одном из них доминируют прямые связи: производитель как бы подталкивает потребителей (ограничения, обусловленные спросом). В другом господствуют обратные связи: потребитель тянет за собой производителей (ограничения по ресурсам) [9].

Содержание данной работы самым тесным образом связано с этими идеями. Я пытаюсь сделать шаг вперед, чтобы дать по возможности более полное описание и более подробный анализ системы, в которой господствуют ресурсные ограничения.

---

[3] См., например, раздел «Капитала» «Конфликт между расширением производства и увеличением стоимости»: *К. Маркс, Ф. Энгельс.* Соч. Т. 25, ч. I. С. 270—274.

[4] Кейнс (Keynes, 1961).

[5] См.: Л. Крицман, 1925, 1929. На работы Крицмана и Новожилова мое внимание обратили Л. Самуэли и Т. Бауэр. Приводимые здесь, а также в седьмой главе ссылки заимствованы из работ Самуэли (Szamuely, 1971) и Бауэра (Bauer, 1977).

[6] См.: В. Новожилов, 1926.

[7] См.: Калецкий (Kalecki, 1972, 1970).

[8] См.: Голдманн и Коуба (Goldmann, Kouba, 1969, 1970).

[9] См.: Хиршман (Hirschmann, 1958).

2.6. Дефицит и резерв в производстве

В разделах 2.2—2.5 сначала была описана общая модель предприятия, а затем проведено сравнение между двумя системами. Займемся теперь (за исключением некоторых отступлений) уже только *социалистическим* предприятием, функционирующим в *традиционной* социалистической системе хозяйственного управления. Наше внимание будет сосредоточено на проблемах ресурсных ограничений. Поскольку здесь вводятся такие понятия, которые будут затем часто использоваться в последующих главах, в интересах однозначного толкования опишем еще раз ресурсные ограничения — (2.1), на этот раз в математической форме. Для этого примем некоторые обозначения.

Возьмем для анализа работу цеха — скажем, механического цеха завода по производству болтов. Рассмотрим t-й рабочий день в качестве одного «момента» производства. Предположим на время — исключительно для простоты объяснения,— что цех выпускает единственный вид продукции: определенный тип болтов, количество которых можно измерить в штуках. Производство этих изделий, однако, можно организовать на основе нескольких, например, h технологий. Обозначим через $x_j(t)$ объем продукции, выпущенной в t-й день при технологии j.

В цехе может быть использовано в общей сложности k видов ресурсов (трудоспособность рабочих, обладающих различной квалификацией, широкий круг материалов, оборудования и т. д.). Технологии различаются потребностью в труде рабочих определенного уровня квалификации, используемым оборудованием и материалами. Каждая технология характеризуется определенной совокупностью фиксированных коэффициентов затрат. Так, например, для технологии j это коэффициенты a_{1j}, a_{2j}..., a_{kj}. В зависимости от конкретных особенностей технологии часть коэффициентов имеет положительное, часть — нулевое значение. Таким образом, технология определяет необходимую для производства единицы данной продукции фиксированную *структуру затрат*. В этих условиях между затратами по каждой технологии существует строгая взаимодополняемость. Обозначим через $r_i(t)$ количество i-го ресурса, имеющегося в наличии на t-й рабочий день. Теперь можно вновь сформулировать ограничение по ресурсам:

$$\sum_{j=1}^{h} a_{ij} x_j(t) \leqq r_i(t), \qquad i = 1, \ldots, k. \tag{2.4}$$

Потребность производства в i-м ресурсе на t-й день в сумме для всех технологий	$\leqq$	Количество i-го ресурса, имеющегося в наличии на t-й день

Предположим, что в начале рабочего дня начальник цеха располагает производственным планом на этот день. Этот план установлен руководством предприятия или, возможно, подготовлен самостоятельно с учетом месячных или квартальных заданий и согласован с руководством предприятия, а также начальниками других цехов и подразделений [10]. Дневной план предписывает не только количество выпускаемой продукции, но и технологию ее производства. Присвоим номер 1 той *технологии, которая соответствует плановому заданию*, а номера 2, 3, ... и далее тем технологиям, которые содержат отличающуюся от плана структуру затрат. Обозначим план символом $x_1^{\text{план}}(t)$. Цех в соответствии с нашим предположением заинтересован в перевыполнении плана. Иными словами, он стремится к тому, чтобы величина $x_1(t)$ была как можно больше.

Однако в своем стремлении увеличить значение $x_1(t)$ цех вновь и вновь сталкивается с каким-либо из ресурсных ограничений. То вдруг нет в наличии того или иного материала, то выбыл из строя нужный станок, то один из рабочих, без которого нельзя обойтись, не вышел на работу [11].

Предположим, что руководство цеха не способно гибко реагировать и приспосабливаться к ситуации и что оно строго придерживается лишь той технологии, которая предписана планом (от этого предположения мы, впрочем, скоро откажемся). Таким образом, будет реализовываться предопределяемая заданной технологией жесткая взаимозависимость между затратами ресурсов. В данных условиях объем производства ограничивается тем видом ресурсов, который является самым дефицитным. Назовем его «узким местом» производства в рассматриваемый период. Обозначим через $\hat{x}_1(t)$ максимальный объем производства, который может быть до-

[10] Поскольку рассматривается традиционная социалистическая система управления экономикой, можно предположить, что дневной план работы цеха содержит задания, которые составлены на основе производственного плана всего предприятия, а последний является централизованной плановой директивой.

[11] В Венгрии по поводу деятельности предприятий рассказывают следующий характерный анекдот.

Один старый предприниматель-капиталист после смерти предстал перед Святым Петром, который отправил его в ад. Однако, учитывая некоторые смягчающие обстоятельства, Петр сделал поблажку: разрешил грешнику выбирать между адом капиталистическим и социалистическим. Тот, к удивлению Святого, предпочел последний. «Как же так,— изумился Петр,— всю свою жизнь ты был капиталистом, а теперь вдруг захотел в социалистический ад?» На что старый делец ответил: «Да потому, что уверен, если там отыщется котел, в котором меня должны варить, то не будет воды, если появится вода, не будет дров, а если все-таки и они найдутся, то наверняка куда-нибудь запропастится дежурный черт, который разжигает костер».

стигнут в данный текущий момент на базе первой технологии, предписываемой планом:

$$\hat{x}_1(t) = \min \frac{r_i(t)}{a_{i1}}. \qquad (2.5)$$

Максимальный объем производства, достижимый на основе предписываемой планом технологии = Максимальный объем производства, обусловленный ограниченностью наиболее дефицитного ресурса

Теперь можно обобщить выводы, вытекающие из анализа. *В экономике, где преобладают ресурсные ограничения, первая и основная форма моментального приспособления к дефициту обусловлена зависимостью объема производства от «узких мест», от количества имеющихся на данный момент наиболее дефицитных ресурсов.*

Обозначим *дефицит* i-го ресурса через $z_i^{\text{план}}(t)$ в том случае, если руководство цеха придерживается предписываемой планом технологии:

$$z_i^{\text{план}}(t) = \begin{cases} a_{i1} x_1^{\text{план}}(t) - r_i(t), & \text{если } a_{i1} x_1^{\text{план}}(t) > r_i(t) \\ 0, & \text{если } a_{i1} x_1^{\text{план}}(t) \leqq r_i(t) \end{cases} \qquad (2.6)$$

Показатель дефицита; Потребность в ресурсах в соответствии с планом; Количество ресурсов, имеющихся в распоряжении на текущий момент

В дискуссиях о проблемах дефицита постоянно возникает вопрос: в чем он проявляется? *Общий* ответ следующий: *дефицит означает, что для реализации какого-либо намерения, плана отсутствуют необходимые ресурсы.*

Уточним и конкретизируем этот ответ на примере дневного оперативного плана, понимая под этим запланированный объем производства и предписываемую технологию. В соответствии с количеством ресурсов, необходимых для полной реализации данного плана, и следует измерять дефицит.

Дефицит нельзя описать с помощью одного-единственного показателя. Существует множество различных вполне понятных оснований для объяснения, в чем именно проявляется дефицит.

Формула (2.6) содержит лишь одно из многих подобных оснований; ниже будут представлены и другие.

Рассмотрим теперь другую сторону проблемы. Назовем *резервом* всякий незадействованный на текущий момент вид ресурсов. Это понятие будет использовано в обобщенном смысле, поскольку «избыток» носит негативный, осуждающий оттенок, свидетельствует о расточительстве, потерях. «Запас», напротив, имеет позитивный смысл: его накапливает умный и предусмотрительный хозяин, руководитель. Резерв означает одновременно и избыток, и запас; с данным словом не связано ни осуждение, ни одобрение. Если где-то образовался резерв, то это может быть и «хорошо», и «плохо», в зависимости от обстоятельств и намерений хозяйственного руководства. Долгое время стоявший без движения станок в один прекрасный день вдруг заменит неожиданно сломавшееся и крайне необходимое в производственном процессе оборудование, перейдя в итоге из разряда «плохого» резерва в «хороший». И наоборот, может оказаться, что накопленные запасы сырья и материалов или резервы рабочей силы чрезмерны и при лучшей организации производства можно было бы обойтись их меньшим количеством.

Следует различать *внутренние* и *внешние* резервы. Это различие всегда относительно; будем рассматривать его не на уровне народного хозяйства в целом, а с точки зрения хозяйственного подразделения. В приведенном только что примере к *внутренним* резервам можно отнести рабочих, которые постоянно заняты на данном предприятии, но в текущий момент из-за отсутствия необходимых материалов вынуждены простаивать. В отличие от них безработные, ожидающие у ворот капиталистического завода возможности получить место и применить свой труд, являются с позиций этого завода *внешним* резервом.

В связи с резервом — как и в отношении дефицита — необходимо поставить вопрос: в чем проявляется неиспользование производственных ресурсов? Рассматривая этот вопрос в первом приближении, оставим в силе сформулированное выше условие: руководство цеха придерживается установленной планом технологии. Как было показано в формуле (2.5), в данном случае производство сталкивается с ограниченным количеством наиболее дефицитного вида ресурсов. В результате объем выпущенной в этот день продукции не превысит $\hat{x}_1(t)$. Обозначим через $\hat{q}_i(t)$ внутренний резерв i-го ресурса на t-й день:

$$\hat{q}_i(t) = r_i(t) - a_{i1}\hat{x}_1(t) \qquad (2.7)$$

Внутренний резерв i-того ресурса	=	Имеющийся в наличии объем i-го ресурса	−	Максимально возможные производственные затраты i-го ресурса, обусловленные его ограниченностью

По наиболее дефицитному виду ресурсов резерв будет равен нулю, по остальным видам — положителен. Формула (2.6), как было показано, количественно выражает размер дефицита, противопоставляя *планируемую* потребность в ресурсах их фактическому объему. В отличие от этого формула (2.7), количественно определяющая резерв, соотносит *фактическую* максимальную потребность производства в ресурсах с реально имеющимися в наличии ресурсными возможностями.

Дефицит и резерв наглядно проиллюстрированы на рис. 2.1. Каждому виду ресурсов соответствует одна горизонтальная полоса. На нашем рисунке таких полос пять. Объем имеющихся в наличии ресурсов и их фактическое использование выражены в процентах. Выполнение производственного плана на основе предписанной технологии принято за 100% (жирная вертикальная линия в правой части рисунка). Несколько левее от нее расположена тонкая вертикальная линия, которой соответствует фактически достигнутый уровень производства: как следует из рисунка, план был выполнен только на 90%. Заштрихованная часть полос отражает имеющийся в наличии объем ресурсов.

Сначала рассмотрим дефицит ресурсов. Первого и пятого ресурсов было достаточно для выполнения плана. По остальным возник дефицит (незаштрихованные и ограниченные пунктирной линией области $\tilde{z}_2$, $\tilde{z}_3$ и $\tilde{z}_4$).

Что касается резерва, то «узким местом» явилась нехватка второго ресурса, т. е. здесь резерва не оказалось. В то же время по всем остальным ресурсам $\tilde{q}_1$, $\tilde{q}_3$, $\tilde{q}_4$, $\tilde{q}_5$ резерв был.

Из рисунка очевидно: *в результате взаимозависимости ресурсов на одном и том же предприятии возникают одновременно и дефицит, и резерв.*

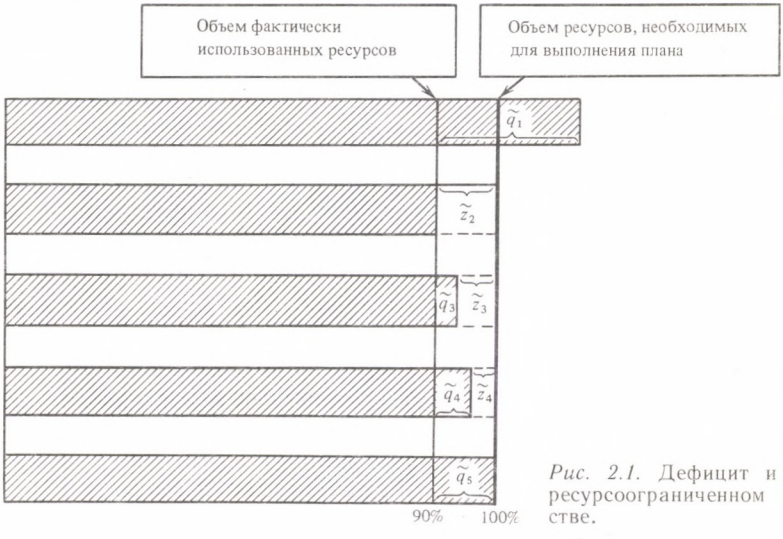


Рис. 2.1. Дефицит и резерв в ресурсоограниченном производстве.

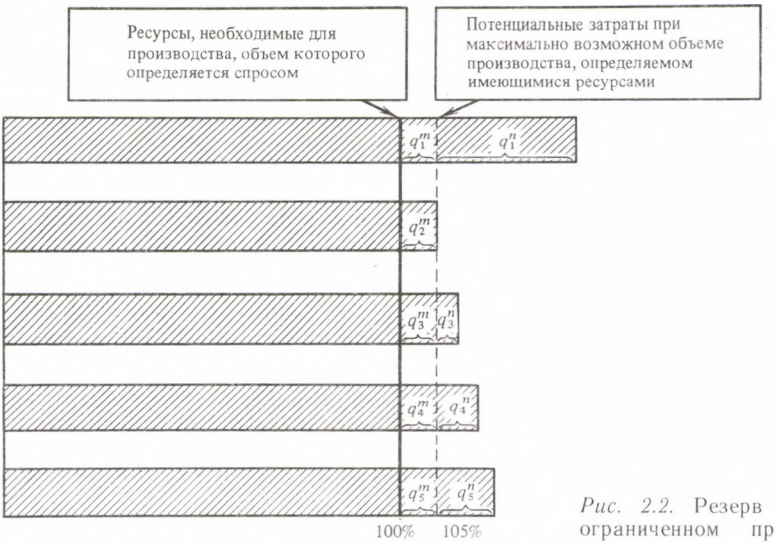


Рис. 2.2. Резерв в спросоограниченном производстве.

На рис. 2.1 показано что происходит, когда выполнению оперативного производственного плана цеха препятствует дефицит ресурсов. Подобная ситуация часто встречается в экономике, для которой характерно преобладание ресурсных ограничений, и редко — в экономике с преобладанием ограничений, обусловленных спросом. *Для спросоограниченной экономики характерно наличие резерва для всех видов ресурсов.* Как уже было выяснено, в подобных условиях эффективным ограничением расширения производства являются не материальные ресурсы, а спрос. Для сравнения приведем рис. 2.2, который иллюстрирует положение предприятия, действующего в спросоограниченной системе. Если можно было бы увеличить объем производства до пределов, определяемых наиболее дефицитным в настоящий момент вторым ресурсом, то количество выпущенной продукции на 5% превысило бы запланированный уровень. Однако это не предусмотрено оперативным планом цеха, приспособленным к ограничениям, обусловленным спросом [12].

На рис. 2.2 резерв делится на две части. Слева от пунктирной линии показана та его часть, которая *может быть мобилизована* немедленно. Имеющийся в распоряжении резерв q_1^m первого ресурса можно было бы использовать сразу, поскольку в наличии все остальные взаимосвязанные с ним ресурсы, по которым также имеется резерв — q_2^m, q_3^m, q_4^m, q_5^m. Резервы q_1^n, q_3^n, q_4^n, q_5^n, наоборот,

[12] Здесь не рассматривается выходящий за рамки раздела вопрос о том, что план цеха сформирован в данном случае не на основе спущенных сверху директив, а составлен самостоятельно, на базе подготовленного предприятием плана, в котором учитываются возможности реализации.

не могут быть мобилизованы из-за отсутствия взаимосвязанного с ними второго ресурса [13].

Теперь возвратимся к рис. 2.1. Здесь нет быстро мобилизуемого резерва. Запасы ресурсов 1, 3, 4, 5 оказываются излишними, если отсутствует взаимодополняющий ресурс 2.

Рассматривая рис. 2.1 и 2.2, можно сделать еще один вывод. Небезразлично, одинаковыми или разными являются расположенные одна под другой полосы. Чем больше несоответствие между ними, тем более явной становится невозможность мобилизовать большие резервы, поскольку их использование будет сдерживаться «узкими местами», т. е. недостатком прочих ресурсов. Или, другими словами, тем более значительную часть резерва можно охарактеризовать в данном случае не как «запас», а как «избыток».

2.7. Вынужденная замена

Уже было выяснено, что происходит, если выполнению плана препятствует недостаток ресурсов, а предприятие строго придерживается определенной планом структуры затрат. Однако во многих случаях предприятие пытается приспособиться к явлениям дефицита по-другому. Предположим, что завод по изготовлению болтов определенного типа использует в соответствии с технологическими нормами сталь марки 10. Но оказывается, что этой марки стали на складе больше нет, а новая партия еще не поступила. Как выйти из ситуации? Руководство предприятия готово, например, пойти на то, чтобы использовать сталь марки 11. Это обеспечит более высокое качество, чем предусмотрено стандартом, но затраты на материал возрастут. Возможно, что возникшие дополнительные расходы не удастся компенсировать за счет покупателя, и тогда предприятие понесет убытки.

Можно предположить и другое — машиностроительный завод, являющийся потребителем болтов, оказался в настолько затруднительном положении, что вынужден приобретать эти изделия по более высокой цене и покрывать дополнительные затраты. Собственно говоря, между приведенными ситуациями нет разницы, поскольку если технологией правильно определено необходимое качество материала, то с точки зрения всего общества использование в производстве более качественной стали в любом случае означает убыток. Возможно и обратное положение: вместо требуемой по

[13] Мы рассматриваем в соответствии с темой настоящей главы лишь моментальное (текущее) приспособление. Если есть какое-то время для адаптации, то, возможно, дефицитный в настоящий момент ресурс может быть получен за короткий период. *Моментально* приводимый в действие внутренний резерв можно заменить *быстро получаемым* внешним резервом. Это, однако, подводит нас к теме товарооборота между предприятиями, о чем речь будет идти в последующих главах.

технологии стали марки 10 будет применена менее качественная сталь марки 9. Надежность болтов уменьшится. Потребителя об этом могут и не проинформировать, сам он ничего не заметит. Или ему сообщат о замене, но и тогда он будет вынужден брать предлагаемые изделия, поскольку испытывает дефицит болтов. Теперь налицо достигнутая «экономия» в расходовании материалов, однако *ухудшилось качество выпускаемой продукции, что является самым пагубным среди всех возможных последствий дефицита.* Какое бы положение не возникло, предприятие отклонилось от первоначально предписанной структуры затрат. Обращаясь к модели, описанной в разделе 2.6, можно утверждать: вместо первой технологии предприятие стало использовать технологии вторую, третью... и т. д.

Изменения в структуре затрат, вызванные дефицитом, в дальнейшем будем называть *вынужденной заменой.* Она резко отличается от добровольной замены. Примеров добровольной замены достаточно: предприятие перешло с первой технологии на вторую, поскольку выяснилось, что этим можно обеспечить прежний объем производства при меньших затратах; или потому, что изменилось соотношение цен и подобный переход экономит денежные средства; или потребителю оказалась нужна другая структура используемых материалов. Но если предприятие не собиралось менять технологию самостоятельно, а пошло на это исключительно потому, что необходимые ресурсы просто-напросто отсутствуют, то речь идет о вынужденной замене.

В экономике, где преобладают ресурсные ограничения, второй основной формой моментального приспособления к дефициту является вынужденная замена. (В предыдущем разделе рассматривалась первая основная форма, при которой технология и структура затрат остаются неизменными, а объем производства снижается до уровня, обусловленного наличием «узких мест», недостатком тех или иных ресурсов.) Видимо, к этому можно добавить следующее: как представляется, в условиях дефицитной экономики вынужденная замена является самой важной и наиболее часто встречающейся формой моментального приспособления производителя. Руководство хозяйственного подразделения, как правило, не остается пассивным и не мирится с отсутствием ресурсов, а пытается что-то предпринять. Например, не вышел в смену подсобный рабочий, его, вероятно, попробуют заменить квалифицированным рабочим. Неожиданно сломался какой-нибудь станок. Может быть, работу, которую выполняет этот станок, можно сделать вручную? Отсутствуют детали, которые должен был поставить завод-смежник. Руководство предприятия дает срочное задание ремонтному цеху: «смастерить» недостающие детали, изготовить их в индивидуальном порядке («сделай сам» — в промышленных масштабах). Общей чертой всех перечисленных вариантов вынужденной замены является *сиюминутный характер принимаемых решений*, импровизация с целью не остановить производство, сде-

лать так, чтобы сбой на каком-нибудь одном участке не сказался на работе других цехов.

Вынужденная замена частично связана с перераспределением процессов и операций *во времени*. Например, в понедельник не было в наличии исходного материала необходимого качества, который доставили лишь во вторник, срочно приступили к его обработке и если не успели закончить до конца рабочего дня, то продолжали трудиться сверхурочно. Таким образом, нормальная работа в понедельник по обработке поступившего в этот день сырья оборачивается (заменяется) переработкой двойного количества пришедшего во вторник материала, причем не только в основное, но и в сверхурочное время. Крайней формой вынужденной замены во времени является штурмовщина в конце месяца или квартала, когда недовыполненный ранее объем производства стремятся восполнить за счет сверхурочной работы по субботам, воскресеньям и в ночную смену, возможно — ценой расточительного использования сырья, ухудшения качества выпускаемой продукции.

В результате осуществления вынужденной замены может сложиться впечатление, что дефицит уже исчез или, по крайней мере, что не так уж он страшен. Производственные потери благодаря замене уменьшились. Часть недостающих ресурсов восполнена за счет резерва. Несколько смягчена описанная в разделе 2.6 абсолютно жесткая взаимосвязь между отдельными видами ресурсов. Конечно, тем самым не устранилось общеизвестное явление: чем меньше в распоряжении времени для приспособления, изменения технологии, тем сильнее взаимозависимость в структуре затрат и тем меньше возможность замещения одного ресурса другим. Поэтому в большинстве случаев дефицит и резерв проявляются одновременно. Соответствующие показатели дефицита и резерва также могут быть определены после вынужденной замены [14]. И наконец, наиболее существенно то, что *вынужденная замена — один из важнейших признаков дефицита.*

2.8. Вынужденное изменение структуры выпускаемой продукции

В модели, описанной в разделе 2.6, для упрощения предполагалось, что рассматриваемый цех производит единственный вид изделий. В действительности, однако, цех в большинстве случаев выпускает много видов продукции. Оперативные планы предписывают ему

[14] Не будем давать формальные определения показателей дефицита и резерва в указанной ситуации. Они аналогичны формулам, приведенным в разделах 2.6 и 2.7, с той лишь разницей, что вместо предписанной планом первой технологии вступают в действие технологии два, три, ... и т. д. с соответствующей структурой затрат, возникающей в результате вынужденной замены.

не только структуру затрат, но и структуру конечного производства.

Однако если возникает дефицит тех или иных ресурсов, необходимых для выпуска запланированной конечной продукции, то структура производства, возможно, будет изменена. Например, отсутствует сталь марки 10, которая необходима для изготовления болтов типа А. Тогда может быть принято решение производить болты типа Б, поскольку для них нужна менее качественная сталь марки 9, как раз имеющаяся на складе в настоящий момент. Во многих случаях выпускается не та продукция, которая *нужна*, а та, которую *можно* изготовлять, т. е. производство изделий определяется структурой имеющихся в наличии ресурсов.

В экономике, где преобладают ресурсные ограничения, третьей основной формой моментального приспособления к дефициту является адаптация структуры выпускаемой продукции к структуре имеющихся в распоряжении ресурсов (наряду с приспособлением объема производства к наличию «узких мест» и вынужденной заменой одних ресурсов другими).

В ряде случаев происходит лишь перегруппировка производственных процессов *во времени*. Например, изготовление болтов типа Б начинают раньше, чем предусматривалось графиком, тогда как выпуск болтов типа А переносят на следующий день, рассчитывая, что к этому времени поступит необходимое сырье. Подобная ситуация относительно благоприятна, равно как и положение, при котором потребитель испытывает нужду в изделиях обоих типов. В таких случаях изменение структуры выпускаемой продукции не вызывает особых проблем. Однако часто потребитель решительно настаивает на получении изделий типа А, в то время как производитель продолжает выпускать только продукцию типа Б. Так, рассматриваемая форма моментального вынужденного приспособления может стать одной из причин ограниченного ассортимента выпускаемых изделий, не отвечающей запросам потребителя структуры предложения, появления «дефицитных товаров».

2.9. Одновременное проявление различных форм моментального вынужденного приспособления

Может возникнуть ситуация, когда в цехе или на предприятии вынуждены одновременно прибегнуть к различным формам вынужденного приспособления. Например, осуществляется вынужденная замена ресурсов и одновременно происходит отклонение от заданной планом структуры конечного производства. Другими словами, из-за нехватки ресурсов предприятие вынуждено применять отличную от заданий плана структуру «затраты — выпуск».

Однако различные формы вынужденного приспособления могут возникать не только в одно время и в одном цехе. Будучи взаимо-

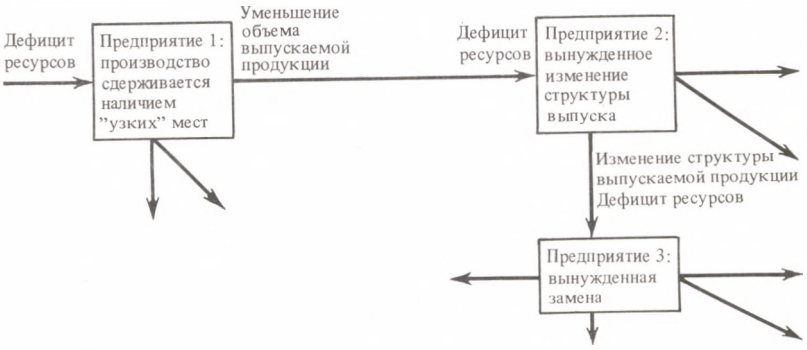


Рис. 2.3. Накапливание и распространение дефицита в производстве.

связанны, они передаются и распространяются по цепочке от цеха к цеху, от предприятия к предприятию. Например, прокатный стан металлургического предприятия из-за наличия «узких мест» не смог поставить в нужном количестве сталь марки 10 заводу по производству болтов (первая основная форма моментального приспособления). По этой причине завод вместо болтов типа А выпускает болты типа Б (третья основная форма). Станкостроительный завод, которому нужны болты типа А, вынужден применять при производстве станков болты Б (вторая основная форма). *Так дефицит порождает дефицит. Воздействие вызываемых им вынужденных приспособлений накапливается и распространяется в процессе производства* [15]. В ходе распространения эти формы при переходе от одного к другому звену цепочки могут оставаться прежними, но могут и изменяться. Последний случай — накапливание явлений дефицита в условиях метаморфоз вынужденных приспособлений — отражен на рис. 2.3.

Возможны многочисленные варианты взаимосвязи между различными основными процессами. Часть явлений дефицита *не* распространяется за пределы цеха, предприятия. Этому препятствуют запасы готовой продукции, имеющиеся у изготовителя, или запасы ресурсов, накопленные потребителем, что позволяет компенсировать временный сбой, падение производства. Вынужденная замена также может локализовать проблему. Однако в других случаях происходит описанное выше накапливание и дальнейшее распространение дефицита. О материи обычно говорят: она не исчезает, а лишь преобразуется из одного состояния в другое. То же самое можно сказать в данном случае о ее противоположности, т. е. о *дефиците*

[15] Частично накапливание и дальнейшее распространение дефицита происходит через товарооборот, систему связей между предприятиями. Подробно эти вопросы будут рассматриваться в главах 4—7.

материалов (и других видов ресурсов): в большинстве случаев дефицит не исчезает, а лишь меняет форму, преобразуется или *в рамках* предприятия, или *вне* его в хозяйственных связях.

Необходимость прибегать к охарактеризованным в разделах 2.6—2.9 основным формам вынужденного приспособления требует от руководителей производства постоянной «боевой готовности». Диспетчеров, на которых возложены обязанности предотвращать и устранять производственные сбои, можно встретить не только в цехах. В традиционной системе управления социалистической экономикой каждый занимающий ответственный пост руководитель по крайней мере половину своего рабочего времени действует в роли диспетчера: лично или по телефону он вмешивается в решение производственных вопросов, торопит осуществление поставок, перегруппировывает ресурсы.

Дефицит оказывает не только непосредственное «физическое» воздействие на сферу производства, но также, если можно использовать это выражение, имеет «моральный», психологический аспект. Любой работник предприятия — это не вычислительная машина, рассчитывающая на каждый текущий момент структуру и соотношение «затраты — выпуск», а живое существо с чуткой нервной системой. Постоянное, ежесекундное приспособление к дефициту — происходит ли оно в условиях жесткого, почти «упрямого» выполнения плановых требований к технологии или в условиях гибкой адаптации путем вынужденных замен и сдвигов в структуре выпускаемой продукции — сопряжено с нервозностью, суетой, напряжением, сопровождается конфликтами и стрессами. И чем чаще происходят столкновения с нехваткой ресурсов, тем сильнее стрессы, тем больше времени и умственной энергии отвлекают эти проблемы от решения гораздо более важных задач: последовательного улучшения технологии и качества выпускаемых изделий.

Конечно, с постоянной адаптацией производства мы сталкиваемся не только в традиционной социалистической системе управления экономикой. Во всех без исключения системах производство непрерывно приспосабливается к изменяющимся условиям. *Специфическим с точки зрения исследования системы* вопросом является то, *к чему* приспосабливается производство? К ресурсным ограничениям, к «узким местам»? Или к изменяющимся запросам потребителя? Или к сдвигам в соотношении цен на ресурсы и готовую продукцию? Не хотелось бы, отвечая на данный вопрос, полагать, будто одни критерии приспособления «лучше» других. Потребитель может быть капризным, непоследовательным и порой не так уж плохо, если производство не следует его прихотям. Возможны убытки, снижение эффективности общественного производства, если непрерывность и последовательность его развития приносятся в жертву моментальным приспособлениям структуры «затраты — выпуск» к малейшему изменению в соотношении цен. Сейчас зафиксируем лишь наблюдение, не давая никаких оценок: в экономике, где преобладают ресурсные ограничения, прежде

всего дефицит вызывает моментальное приспособление производства.

2.10. Наблюдение и измерение

После того как в предыдущих разделах был рассмотрен процесс моментального (текущего) приспособления производства к явлениям дефицита, перейдем к анализу возможностей наблюдения и измерения этих явлений. Основательное изучение проблемы наблюдения и измерения дефицита необходимо по двум соображениям. (Следует отметить, что данный вопрос рассматривается не только в этом разделе, мы будем возвращаться к нему и в последующих главах книги.) Одно из соображений по своему характеру относится к *теории познания*. Предметом настоящей работы является *описательная* теория дефицитной экономики. Я считаю чрезвычайно важным выяснение вопроса о том, *можно ли оперировать* главными категориями теоретической конструкции, суть которой изложена в настоящей работе. В естественных науках сложилась практика, в соответствии с которой однозначное определение категории задается, по существу, указанием методов наблюдения и измерения явления. Не столь уж существенно с этой точки зрения требование, чтобы наблюдение и измерение было проведено незамедлительно. Следует установить в принципе, *можно ли* наблюдать и измерять явления, которые отражают используемые в работе категории. Наш ответ положительный: *наблюдение и измерение описываемых в настоящей главе явлений представляет собой хотя и трудную, но разрешимую задачу.*

Другое соображение, в связи с которым проблема заслуживает подробного рассмотрения, заключается в том, что речь идет об информации, имеющей весьма важное значение для *принятия практических хозяйственных решений.* Как центральные, средние и низшие органы управления, так и предприятия должны знать, когда, где и в каких областях усилился или, наоборот, уменьшился дефицит, как складывается резерв. Поскольку речь идет об информации, предназначенной для принимающих решения хозяйственных руководителей, то, естественно, нельзя ограничиться анализом лишь принципиальных возможностей наблюдения и измерения дефицита. Необходимо рассмотреть конкретные практические условия их организации.

В дальнейшем — не только в данной главе, но и во всей работе — выражение «*показатель дефицита*» используется в качестве широкого собирательного понятия. Под ним будем понимать все количественные характеристики, которые прямо или косвенно отражают дефицит. Типичный пример — показатель, определяемый формулой (2.6). В последующих главах познакомимся со многими другими показателями дефицита.

Аналогичным образом выражение «*показатель резерва*» также

используется как собирательное понятие. Сюда относятся не только показатели, определенные формулой (2.7), но и все прочие показатели, отражающие недоиспользование ресурсов.

Для показателей дефицита введено единое обозначение — z, для показателя резерва — q. Эти обозначения используются в тех случаях, когда речь пойдет вообще (т. е. без конкретных статистических определений) о показателях дефицита и резерва. *Совокупность показателей дефицита* выражается через вектор z, *совокупность показателей резерва* — через вектор q. Основные обозначения z и q будут дополняться некоторыми уточняющими символами, используемыми для выражения различных специальных показателей дефицита и резерва. Хотя, конечно, каждый конкретный показатель следует определять отдельно, будем придерживаться везде следующих общих правил и условий.

Каждый показатель дефицита является неотрицательной переменной, значение которой равно нулю, если в группе характеризуемых ею явлений полностью отсутствует дефицит. Величина показателя отражает *интенсивность дефицита*: чем выше интенсивность дефицита в группе описываемых показателем явлений, тем больше значение показателя.

Аналогично каждый показатель резерва — также неотрицательная переменная. Ее значение равно нулю, если рассматриваемый ресурс используется полностью. Чем больше недоиспользование ресурса, тем выше показатель резерва.

После выяснения сути вводимых понятий и описания обозначений познакомим читателя с некоторыми принципами и задачами измерения.

1. Фиксируя дефицит, мало наблюдать и измерять уже *совершенные действия*, т. е.— в рамках настоящей главы — производство на предприятии и связанные с этим затраты. Следует также описать *намерение*, предшествовавшее действию. Дефицит как раз означает, что для запланированного объема производства при заданной технологии выявилось *относительно* недостаточное количество ресурсов.

Проблема заключается в том, что официально публикуемые статистические данные во всем мире описывают главным образом процессы, происходящие в *реальной сфере*,— производство, капиталовложения, товарооборот, потребление и т. д. Однако дефицит — это явление, возникающее в *сфере управления экономической системой*. Намерения руководителей, принимающих решения (обусловленные самыми разными причинами — стремления и амбиции, плановые задания, спрос потребителей, заявки на фондируемые товары и т. д.), играют чрезвычайно важную роль в управлении экономикой, а также в руководстве деятельностью организаций и учреждений, являющихся составными частями этой системы.

Выявление «намерений» не легкая задача. (Хотя, возможно, намерения производителей выявить проще, чем намерения потребителей, о которых речь пойдет дальше.) Было бы неправильно пред-

лагать какой-либо универсальный рецепт. В одних случаях целесообразно взять за основу планы, в других — вместо них или в дополнение к ним — выявить позицию руководителей предприятия до и после реализации намерения.

2. Проблема, тесно связанная с предыдущей: попытаемся установить на субмикроуровне, что же явилось эффективным ограничением на пути роста производства? Если эту задачу не удастся решить другим путем, то можно выяснить истину, задав хозяйственным руководителям вопрос, почему они не производят больше продукции. Потому, что не оказалось в наличии того или иного материального ресурса? Есть ли резерв, который можно задействовать? Если есть, то что мешает его использовать?

Таким образом можно получить исключительно важные количественные показатели дефицита и резерва: частоту возникновения ресурсных ограничений, а также показатели, характеризующие имеющиеся в наличии резервы.

3. Для того чтобы измерить масштабы дефицита в производстве, необходимо было бы проследить *все три* основные формы моментального приспособления, обусловленные дефицитом, т. е. не только первую, уже упомянутую форму — столкновение с самым жестким, ресурсным ограничением и сокращение производства до пределов, диктуемых наличием «узких мест», но также вынужденные замены и изменение структуры выпускаемой продукции.

Ни одно из указанных явлений нельзя описать с помощью единого обобщающего показателя. Возьмем, к примеру, вынужденную замену. Трудно поверить, что все потери и убытки, вызванные ею, можно было бы свести к одному общему показателю. Понадобилась бы, скорее, небольшая группа отдельных показателей. Прежде всего можно рассчитать общий масштаб вынужденных замен на каждом предприятии: например, какая часть продукции выпускается с помощью технологии, отличающейся от предписанной? Кроме того, можно определить распространение основных типов замен (например, замена отсутствующих на работе другими рабочими и т. д.).

В соответствии с уже принятой нами методикой включим показатели, отражающие вынужденное приспособление структуры производства, в список показателей дефицита (показатели z).

4. Из предыдущих разделов данной главы, равно как из пунктов *2* и *3*, следует, что и дефицит и резерв могут быть описаны только *совокупностью большого числа показателей. И дефицит и резерв являются не скалярными, а векторными величинами.*

5. Дефицит и резерв следует измерять независимо друг от друга. Продумаем от начала до конца следующий вопрос.

Будем рассматривать производство на субмикроуровне, самым детальным образом и в каждый текущий момент. В этом случае о каком-либо одном элементарном событии производства мы можем сделать утверждение следующего рода: 17 мая в 9 часов 7 минут 14 секунд в цехе Б рабочий, обслуживающий третий станок, должен

был обрабатывать сталь марки 10. Был ли этот материал заранее подготовлен для него или не был? Пришлось ли ему дожидаться, когда подвезут сырье, или он мог использовать какой-либо иной материал? Другими словами: имелся либо запас, либо дефицит материала. Если предположить данное фиксированное намерение (сталь марки 10 *должна* быть обработана) и «абсолютную точность и непогрешимость» наблюдения, то эти два состояния — либо запас, либо дефицит — взаимно исключают друг друга. *Однако если на микроуровне мы описываем общее состояние более крупного подразделения (несколько цехов, несколько предприятий, наличие нескольких видов ресурсов) или все события за более продолжительный период или агрегируем оба положения, т. е. рассматриваем более крупное хозяйственное подразделение за более длительный период, то дефицит и резерв уже не будут взаимоисключающими явлениями. Таким образом, возможно и даже вероятно, что дефицит и резерв возникнут одновременно.*

Хотя логика такого рассуждения вполне понятна, оно все же не является само собой разумеющейся истиной. Напротив, традиционное экономическое мышление рассматривает дефицит и резерв как взаимоисключающие категории даже на микро- и макроуровнях. Мы еще будем неоднократно возвращаться к данному вопросу по различным поводам, поскольку он имеет чрезвычайно важное значение как для теоретического анализа, так и для экономической политики и практики.

Если принять сформулированные выше соображения, становится очевидным, что при агрегированном измерении дефицита и резерва было бы грубой ошибкой взаимно компенсировать «плюсы» и «минусы». Возьмем простой пример. Предположим, что штат цеха — 100 человек. В понедельник и вторник на работу пришли 90, а в среду и четверг — 110 человек (рабочих направили сюда из других цехов). Было бы полным искажением проблемы при оценке явления взять за основу статистические данные, в соответствии с которыми численность занятых составляет в среднем 100 рабочих. Вместо этого следует фиксировать как минимум три показателя: «удельный вес» по отношению ко всему рассматриваемому периоду тех дней, когда проявлялся дефицит рабочей силы, и соответственно «удельный вес» дней, когда возникал ее избыток; средний уровень дефицита в первом случае (10%) и средний уровень резерва во втором (10%).

Это, конечно, очень простой пример, используемый всего лишь для иллюстрации. При фактическом измерении часто потребуются более сложные показатели, чем в описанных случаях. Здесь подчеркнем лишь принцип: нужна *отдельная* статистика по дефициту, и *отдельная* — по резерву, причем эти данные нельзя «взаимно зачитывать», приводить к общему знаменателю.

6. Дефицит, резерв, вынужденная замена, изменение структуры производства и другие связанные с ними процессы проявляются в каждый момент на *субмикроуровне в виде миллионов элементар-*

ных событий. Естественно, никакие наблюдения или измерения не могут описать все эти события полностью. Вместо этого надо попытаться дать *статистическое описание* явлений. Принимая во внимание сказанное в пункте *4*, для описания основных типов событий, связанных с дефицитом и резервом, будем использовать различные показатели и по возможности для каждого из них дадим *вероятностное распределение* (или, по крайней мере, некоторое приближение к характеру разброса).

Выражение «статистическое описание» используется в том же смысле, в каком, например, в сфере физических исследований говорят о «статистической физике». Подобный метод применяют для описания элементарных событий и микроявлений в стохастической форме, без «перепрыгивания» в мир макрофизики крупных объектов. Нечто похожее необходимо и в описании экономических систем. Данный ход рассуждений будет продолжен в последующих главах.

После того как были рассмотрены некоторые *принципиальные* проблемы и общие задачи измерения, выскажем несколько соображений о *практической* организации наблюдений и измерений.

При должной изобретательности можно с помощью довольно большого числа способов измерить интенсивность дефицита, распространение вынужденных моментальных приспособлений и размеры резерва. Нужно признать, однако, что почти все эти измерения требуют трудоемких и дорогостоящих наблюдений. Например, необходимо учитывать простои из-за отсутствия внешних поставок, внутренние вынужденные перерывы (дефицит материалов, брак, невыход рабочего, неполадки в оборудовании и т. д.). Или вести учет вынужденных отклонений от запланированной технологии и структуры производства.

Задача, однако, значительно облегчается тем, что нет необходимости в сплошном наблюдении. Достаточно провести наблюдение подходящей репрезентативной *выборки*, которая могла бы дать представление о предприятии, отрасли или народном хозяйстве в целом. И конечно, никаких возражений не может быть против *частичного агрегирования*: например, обобщения результатов тех или иных измерений для промышленности или каких-либо видов ресурсов. Выдвижение детально разработанных предложений по данному вопросу не является целью настоящей работы. Очевидно, что систематическое наблюдение на уровне народного хозяйства за несколькими десятками показателей и описание их распределения достаточны, чтобы адекватно охарактеризовать на каждый момент состояние и динамику дефицита, резерва и вынужденного приспособления в производстве.

Если такие наблюдения и измерения не были проведены ранее, то не потому, что это оказалось невозможно или чрезмерно дорого. Единственное объяснение заключается в том, что не была признана их реальная значимость и соответственно не было принято решение об организации учета. Прошло значительное время, прежде чем

в каждой капиталистической стране было организовано изучение и измерение безработицы. В социалистических странах актуальна проблема дефицита, и рано или поздно систематическое измерение показателей дефицита будет организовано.

2.11. Нормальный дефицит и нормальный резерв в производстве

Предположим, что в нашем распоряжении имеются наиболее характерные обобщающие показатели, отражающие явления производственного дефицита на уровне экономики страны. Предположим также, что в результате наблюдений, проводившихся в течение нескольких лет, была определена средняя величина этих показателей за длительный период.

В связи с указанным я хотел бы выдвинуть шесть гипотез.

1. *Основные показатели дефицита и резерва в системе обнаруживают известную степень стабильности.* До тех пор пока организационная структура и внешние условия системы являются более или менее стабильными, достаточно устойчивы и указанные среднегодовые показатели. В дальнейшем эти средние величины за длительный период будем называть *нормальными значениями* рассматриваемых показателей. Именно в этом смысле будем говорить о *нормальном дефиците* или *нормальном резерве* системы. (Нормальные значения обозначаются звездочкой $*$.)

Речь здесь идет не просто о том тривиальном положении, что эти показатели — равно как и любая случайная переменная — также имеют среднее значение. Моя гипотеза состоит в том, что в системе действуют такие обратные связи и механизмы регулирования, которые возвращают к нормальным уровням дефицит и резерв, отклоняющиеся от данной нормы в ту или иную сторону. В последних разделах книги эти механизмы будут рассмотрены.

2. *Практически не существует ни одной реальной системы, в которой нормальный дефицит или нормальный резерв приняли бы экстремальное нулевое значение.* Нет «совершенных» систем с нулевым дефицитом и нулевым недоиспользованием ресурсов.

3. При том, что для всех систем характерно однозначно положительное значение рассматриваемых показателей, *для отдельных конкретных систем чрезвычайно характерными являются величины* z^* и q^* *— векторов нормального дефицита и нормального резерва.*

4. *Нормальное значение показателей производственного дефицита на предприятии, действующем в традиционной социалистической системе управления экономикой, значительно выше, чем нормальное значение аналогичного показателя на классической капиталистической фирме.* В соответствии с этой гипотезой показатели, описывающие ограничения, с которыми обычно приходится сталки-

ваться при увеличении производства на традиционном социалистическом предприятии, чаще всего фиксировали бы наличие ресурсных ограничений.

5. Мы не выдвигаем никаких гипотез в отношении *всех* резервов (резервы наличные плюс потенциальные). Однако можно предположить, что *наличные* резервы на традиционном социалистическом предприятии весьма невелики, они гораздо меньше тех, которыми располагает классическая капиталистическая фирма.

6. Первая гипотеза не означает, что какая-либо конкретная система раз и навсегда «привязана» к своему нормальному дефициту и нормальному резерву, от которых уже не может отойти. **Сами нормы** [16] (в данном случае речь идет о нормальном значении показателей дефицита и резерва) *имеют общественную природу, они сложились в результате исторического развития и закреплены общественными традициями и соглашениями.* Значительные модификации в организационной структуре, механизмах регулирования, а вместе с ними в общественных соглашениях и ожиданиях могут также привести к изменениям в нормах.

Складывается впечатление, что, например, в результате венгерской реформы хозяйственного механизма и других изменений в экономической политике произошли сдвиги в нормальных значениях дефицита и резерва. Многие показатели дефицита во второй половине 70-х годов складывались в ВНР на более низком уровне и оказались ближе к нулю (хотя, естественно, они и сегодня по-прежнему больше нуля) по сравнению с нормальным значением этих показателей в первой половине 60-х годов.

Шесть приведенных выше гипотез подкрепляются логическим анализом рассматриваемых проблем, а также спорадическими наблюдениями [17]. Методология наблюдений и измерений, охарактеризованная в предыдущих разделах, позволяет подтвердить эти гипотезы эмпирически.

Здесь будет уместно сделать несколько замечаний по терминологии. Выше говорилось о *нормальных значениях* дефицита и резерва. Я не намереваюсь абстрактно и в общем виде определять выражение «нормальное состояние». Его смысл можно ощутить и понять без точной дефиниции. Предположим, что имеется система,

---

[16] Слово «норма» обычно используется в двух различных значениях. Одно из этих значений — нечто *среднее, не экстраординарное.* Именно в таком смысле в медицине говорят о нормальной температуре или нормальном числе лейкоцитов. Другая интерпретация «нормы» — это то, что *желательно* или чего следовало бы ожидать. Указанное значение имеется в виду, когда говорят о «нормативной системе ценностей». В настоящей книге данный термин повсюду используется в *первом* смысле.

[17] По мнению руководителей предприятий, одним из наиболее значительных источников потерь, препятствующих росту производительности труда, являются перебои в материально-техническом снабжении. См.: Роман (Román, 1973).

Обширный эмпирический материал о взаимосвязи между формированием дефицита и резерва можно найти в работах венгерских авторов Хикана, (Chikán, 1977) и Немеш (Nemes, 1976).

в которой как внешние условия, так и внутренние закономерности поведения более или менее устойчивы. «Закономерные», или «регулярные», значения главных переменных, описывающих состояние системы, могут быть названы «нормальным состоянием». Небольшие внешние или внутренние помехи в системе приводят к отклонениям значений этих переменных от нормального уровня. Однако при таких колебаниях именно «нормальное состояние» отражает преобладающую тенденцию.

Необходимо привыкнуть к тому, что не следует связывать с выражением «нормальное состояние» никаких ассоциаций. Докапиталистическое общество могло стагнировать на протяжении столетий. Очевидно, это и было его нормальным состоянием. Ни у кого не возникнет мысль назвать подобное состояние «хорошим». Утверждение, что какая-либо конкретная система находится в своем нормальном состоянии, не содержит ни одобрения, ни порицания; это не приговор, но и не оправдание. Тем самым мы говорим лишь, что система функционирует в соответствии со своей внутренней природой. Чрезвычайно важная часть научного анализа системы заключается в том, чтобы понять, каково нормальное значение основных переменных, характеризующих состояние данной системы (или каково их нормальное развитие во времени). А сравнительный анализ систем помогает ответить на вопрос: чем отличается нормальное состояние одной системы от другой.

Глава 3

Изготовитель: приспособление на ближайшую перспективу

3.1. Введение

В предшествующей главе был рассмотрен вопрос о том, каким образом предприятие *постоянно* приспосабливается к существующим в данный момент обстоятельствам. Теперь перейдем к анализу краткосрочного приспособления (на ближайшую перспективу). Как уже отмечалось в разделе 2.1, под этим подразумевается в первую очередь составление плана на последующие несколько месяцев (квартал или год). Составитель плана стремится заблаговременно учесть ожидаемые обстоятельства (возможности предприятия, спрос на выпускаемую продукцию) и увязать с ними план.

Переходя от «данного момента» к «ближайшей перспективе», мы, по существу, минуем промежуточные ступени, поскольку на практике возникает необходимость в массе мероприятий, которые не могут быть осуществлены немедленно, а лишь по истечении некоторого времени, но которые, однако, нельзя откладывать до включения в ближайший квартальный или годовой план. Для краткости не будем рассматривать здесь эти промежуточные ступени.

Темы глав 2 и 3 — моментальное и краткосрочное приспособление — тесно взаимосвязаны. Чем удачнее последнее, тем меньше необходимости в импровизации, в вынужденном приспособлении к сиюминутным обстоятельствам. И наоборот, частые вынужденные приспособления к таким обстоятельствам с их тяжелыми последствиями могут служить сигналом к разработке краткосрочного плана.

Как и в предшествующей главе, в центре внимания — производственное предприятие, действующее в *традиционной* социалистической системе управления экономикой.

3.2. Сводный производственный план

Первая тема — определение сводного квартального или годового производственного плана. Агрегирование, как правило, осуществляется по неизменным ценам, зафиксированным на уровне какого-либо базисного периода времени.

Естественно, сводный план выпуска продукции и подробные плановые задания (план выпуска отдельных приоритетных видов продукции, а также лимиты затрат ресурсов) формируются вместе. Однако в данном случае, проводя теоретический анализ, рассмотрим

отдельно проблемы, возникающие при определении сводного плана выпуска продукции, т. е. производственного плана.

Вышестоящий орган, как правило, предписывает традиционному социалистическому предприятию «напряженный» план. Что это означает? Прежде чем ответить, поставим еще два вопроса. В предшествующей главе говорилось, что предприятие постоянно сталкивается с ограничением ресурсов. Не означает ли это, что планы невыполнимы? И как совместить постоянную нехватку ресурсов с неизменными сводками: план выполнен?

Рассмотрим три различные ситуации.

Ситуация первая. Предприятие получило такой производственный план и такие необходимые для его осуществления ресурсы, что в конечном счете смогло выполнить и даже перевыполнить плановое задание по выпуску продукции, ни разу не столкнувшись при этом с трудностями, вызванными отсутствием ресурсов. И достигло оно этого на базе первоначально запланированной технологии, без вынужденных замен или какой-либо импровизированной корректировки предусмотренных процессов. О таком плане вышестоящие органы впоследствии скажут: план был *слабым, ненапряженным.*

Ситуация вторая. Предприятие в конечном счете выполнило и возможно даже перевыполнило производственный план. При этом, однако, оно столкнулось с недостатком ресурсов и приспосабливалось к нему различными способами: неоднократно производило вынужденные замены, в том числе перегруппировки во времени: если из-за нехватки ресурсов в отдельные дни не выполнялись дневные задания, их «нагоняли» позднее, и план кое-как, а если надо и путем «штурмовщины», выполнялся. Допускались отступления от технологии выпуска продукции, предписанной централизованно или запланированной самим предприятием. Производилась менее качественная или хотя и не худшего качества, но другая продукция, чем планировалось первоначально. И все это делалось для того, чтобы не оказаться в отстающих при выполнении сводного производственного плана. Вышестоящие органы потом сделают вывод, что предприятие получило *напряженный, но выполнимый* план. В традиционной системе управления экономикой такое положение является, как правило, самым приемлемым для вышестоящих органов: они стремятся устанавливать предприятиям напряженные, но выполнимые планы.

И наконец, *ситуация третья.* Предприятие прибегало к различным формам моментального приспособления, но производственный план все-таки выполнить не смогло. Возможно, что вышестоящие органы поставят это ему в вину. На самом же предприятии, однако, считают: учитывая выделенные ресурсы, производственный план был *перенапряженным.*

Если рассматривать обобщенный результат работы множества предприятий, можно сказать: предприятия, оказавшиеся во второй и третьей ситуациях, постоянно сталкивались с нехваткой ресурсов, а предприятия, поставленные в третью ситуацию, вообще не выпол-

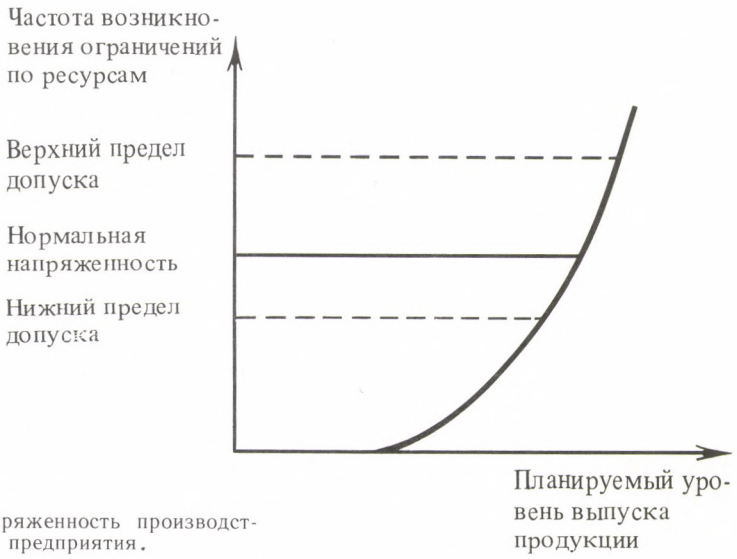


Рис. 3.1. Напряженность производственного плана предприятия.

нили план, что могло компенсироваться его перевыполнением предприятиями, действующими в первой и второй ситуациях. А в конечном счете объединенный план отрасли или всего хозяйства мог быть выполнен или даже перевыполнен.

Таким образом, мы подошли к понятию «напряженности» производственного плана предприятия. Не претендуя на то, что наше описание дает исчерпывающее толкование этого понятия, отметим одну из его важнейших черт. Напряженность плана — стохастическая категория. План тем напряженнее, чем вероятнее, что при его выполнении предприятие столкнется с ограничениями по ресурсам, и чем вероятнее, что будут допущены вынужденные замены ресурсов и вынужденное отклонение от структуры запланированного выпуска продукции. Если предприятия получают напряженный (или даже перенапряженный) и менее напряженный (или даже слабый) план (с соответствующим разбросом по отрасли или всему народному хозяйству), то вероятность выполнения сводного производственного плана отрасли или всего хозяйства достаточно высока.

Хотя это является довольно сложной стохастической проблемой в сфере принятия решений, в практике производственного планирования с ней систематически справляются без особого математического аппарата. Действует *регулирующий механизм*, определяющий надлежащий уровень напряженности плана (рис. 3.1).

Предположим, что вопрос о том, какие ресурсы по плану предприятие получит в следующем квартале, решен. Конечно, фактически имеющиеся в распоряжении ресурсы могут расходиться с запланированными и оказаться более скромными, чем предполагалось. Спрашивается, каким должен быть планируемый уровень выпуска

продукции? Он обозначен на горизонтальной оси. Напряженность плана может быть выражена различными показателями; один из них показан на вертикальной оси. Сколько раз в предстоящем квартале предприятие столкнется с каким-либо ресурсоограничением?

До определенного уровня производства кривая следует по горизонтальной оси: частота возможных столкновений с ресурсоограничениями равна нулю. Затем она принимает положительную величину. Кривая становится все более крутой — трудности с ресурсами возникают все чаще. (Форма кривой избрана произвольно, что не имеет существенного значения, поскольку она служит лишь для иллюстрации хода мысли.)

На рисунке даны три горизонтальные линии. Средняя жирная линия означает *нормальную напряженность* плана. Частота возникновения вынужденных замен, изменений структуры выпуска продукции, импровизированных приспособлений имеет обычный уровень, который не удивляет ни руководителей производства, ни рабочих. Они скорее удивились, если бы этого не было и производство протекало бы без каких-либо трудностей, вызванных дефицитом.

Нижняя пунктирная линия соответствует *нижнему пределу допустимой* напряженности. Это предел, приемлемый для вышестоящих органов, определяющих план. Если напряженность окажется ниже, то в этом случае, по их мнению, план можно выполнить легко, без особых трудностей, он «слишком либерален», не обладает достаточной мобилизующей силой.

Верхняя пунктирная линия — *верхний предел допустимой* напряженности. Это приемлемый предел и для предприятий. Если выйти за него, то обстановка на предприятии может оказаться невыносимой. Вызванные дефицитом перебои станут настолько частыми, что окончательно нарушится приемлемый производственный режим.

Средняя величина (нормальная напряженность) и две крайние (верхний и нижний пределы допуска) являются исторически сложившимися величинами, закрепленными негласными общественными соглашениями и привычными нормами. На них основывается механизм регулирования напряженности плана. Обратная связь определяется следующей логикой:

— если по сравнению с «нормой» вероятны слишком частые возникновения ресурсных ограничений (или в более общей форме: вызванные дефицитом перебои и вынужденное к ним приспособление), то план следует снизить; в обратном случае — повысить;

— если угрожает опасность, что частота возникновения ресурсных ограничений (и других помех) превысит верхний предел допуска, то план следует установить на менее высоком уровне, а для того чтобы не выйти за нижний предел допуска, его следует скорректировать в сторону повышения.

Обратную связь первого рода назовем *регулированием по норме,* второго — *регулированием по пределам допуска (или критическим величинам).* Эти два механизма действуют в любой хозяйственной системе. Различия между системами заключаются, в частности, в

том, *что́* регулируют эти два механизма, а также в том, *как* образуются нормы и пределы допуска и *каковы* они. Далее еще будут рассмотрены подобные механизмы регулирования и их математическое моделирование. Сейчас ограничимся лишь их описанием.

Любое регулирование с обратной связью имеет *сигнальную систему,* поставляющую информацию. В данном случае действует сложная сигнальная система, в которую стекаются сообщения разнообразного типа. Общее состоит в том, что они имеют не *ценовой характер,* а количественный. Об относительной нехватке, дефиците и излишних отсрочках информирует не изменение цен. Один из важнейших сигналов формируется на основе опыта выполнения прошлых производственных планов. Вышестоящий орган, определяющий план, следит за выполнением прежних краткосрочных планов. Очередное невыполнение плана может означать, что предписываемые предприятию задания были слишком жесткими, поэтому ближайшие планы следует установить менее напряженными. Если же предприятие до сих пор значительно перевыполняло планы, это значит, что живется ему слишком легко и, следовательно, очередной план должен быть более напряженным. Обратная связь такого рода хорошо известна на предприятиях: ее называют «планированием от достигнутого» наивысшего уровня. Она приучила к осторожности: хотя перевыполнение плана систематически вознаграждается премиями, слишком далеко заходить в этом направлении неразумно.

Данные о выполнении планов обобщаются в письменных отчетах. Им, однако, сопутствует еще один сигнал — *живая речь, «голос»* [1]. Даже в самые суровые периоды централизации плановое предписание не было односторонним диктатом — ему всегда предшествовал какой-то диалог между составителями плана и его исполнителями. Это принято называть «выторговыванием плана»: его составитель хочет, чтобы предприятие дало больше продукции при меньших затратах, исполнитель стремится к обратному — получить менее напряженное задание при бесперебойном снабжении всем необходимым для производства. В этом «торге» голос предприятия предупреждает о верхнем пределе допуска, об отклонении вверх от нормы, а голос вышестоящего органа напоминает о нижнем пределе допуска, об отклонении от нормы вниз. В споре этих двух «голосов» определяется компромисс и план «доводится» до нормального, приемлемого уровня напряженности [2].

---

[1] Здесь я заимствую выражение из исследования Хиршмана «Выход, голос и лояльность» (Hirschman, 1970), где он показывает, что в итоге какого-либо процесса одинаково важной и эффективной сигнальной системой могут быть протест, требование, устно выраженная решительная позиция непосредственно заинтересованных лиц — «голос» наряду с «немыми» сигналами, например прекращение участия в работе («выход»), или с ценовыми сигналами (изменением цен).

[2] Эмпирическое описание «планового торга» см. в моей книге «Сверхцентрализация» (1957).

Предпринимались многие попытки моделировать «выторговывание плана». Среди них выделяется работа Йохансена (Johansen, 1977), а также исследование Долана (Dolan, 1976).

Резюмируя, можно утверждать следующее.

Описанный механизм напряженности плана обеспечивает условия для того, чтобы сводный производственный план на традиционном социалистическом предприятии определялся *на уровне ограничений по ресурсам.* (См. последнюю строку таблицы 2.1, где сопоставляются системы.) Теперь, пожалуй, стало яснее, что выражение «на уровне ограничений по ресурсам» не означает, что каждое предприятие на 100% использует все свои ресурсы. Об этом не может быть и речи. Оно значит лишь, что почти каждое предприятие очень часто сталкивается с тем или иным ресурсоограничением и эти узкие места препятствуют дальнейшему росту производства в «данный момент». Именно такой результат достигается в ходе выполнения напряженных планов.

К сказанному следует добавить: *нормы и пределы допуска, играющие важную роль в регулировании плана, исторически обусловлены общественной системой и изменяются вместе с ее глубокими преобразованиями.* Тридцать лет назад характерными для социалистической экономики были ударная работа, штурмовщина по выходным и праздничным дням. Сейчас руководители предприятий да и рабочие все решительнее требуют бесперебойного снабжения материалами, более четкой организации производства. Если, таким образом, сравнить обусловленные «напряженностью» нормы и пределы допуска нынешней социалистической экономики с действовавшими раньше, то можно убедиться, что теперь они стали ниже. Однако при краткосрочном анализе следует рассматривать нормы и пределы допуска как заданные для механизма регулирования при существующих общественных условиях.

До сих пор речь шла об обычной практике, когда производственный план предписывается предприятию вышестоящим органом. Однако после реформы 1968 г. в Венгрии предприятия больше не получают из центра подобных указаний. Что выпускать в следующем году или квартале — решение по краткосрочному производственному плану предприятие принимает самостоятельно. Это изменение, имеющее огромное значение, принесло многочисленные благоприятные результаты, выходящие, однако, за тему данной книги. Здесь поставим лишь вопрос: действительно ли в результате отказа от централизации производство перестало страдать от сложностей, обусловленных ограничениями по ресурсам? Перестал ли быть напряженным составленный самим предприятием план?

Можно утверждать, что *напряженность плана хотя и снизилась, но не исчезла. Производство прибегает к вынужденному замещению и другим видам вынужденных приспособлений до тех пор, пока не столкнется с серьезным ограничением ресурсов, с узким местом, вызванным дефицитом.*

Это утверждение можно проверить эмпирически. Очень редки случаи, когда предприятие, располагая всеми взаимодополняющими ресурсами, по каждому из которых к тому же имеется некоторый резерв, в случае необходимости быстро приводимый в действие, все

же воздерживается от наращивания производства. И делает это только потому, что продукция не может быть реализована. Ограничительная функция спроса оказывается эффективной и действительно связывающей производственную деятельность лишь в исключительных случаях, и то на непродолжительный переходный период.

Не претендуя на полноту рассмотрения проблемы, упомянем три фактора, заставляющие предприятие доводить объем производства до предела, определяемого недостатком ресурсов.

А. К этому побуждает его сам дефицит. Если, образно говоря, у ворот предприятия стоит очередь потребителей, то нелегко противостоять силе спроса, особенно когда у неудовлетворенного потребителя «сильный голос». И если выяснится, что предприятие способно производить больше и все же не делает этого, потребитель будет жаловаться вышестоящему ведомству, политическим или общественным органам.

Дефицит, как мы увидим еще не раз, является заколдованным кругом. Находясь в роли *поставщика,* предприятие попадает под влияние нетерпеливо толпящихся в очереди потребителей и вынуждено доводить производство до пределов, ограниченных наличием узких мест. Это создает *ощущение дефицита:* на предприятии начинают чувствовать, что ограниченные ресурсы препятствуют наращиванию производства. Поэтому, теперь уже в роли *потребителя,* оно само становится в очередь, требуя больше средств и материалов.

Б. Вышестоящие органы юридически не могут давать указаний, определяющих краткосрочные планы предприятия. Однако у них есть неформальный способ оказать давление на предприятие. Например, вызвать руководителей предприятия в министерство и уговорить их увеличить производство, если сложилось впечатление, что его притормаживают. Так и поступают, поскольку глубоко укоренилось мнение, что «резервирование» ресурсов является расточительством, наносит социальный ущерб.

В. Предприятия, в сущности, и сами стремятся к увеличению объемов производства. Позднее мы выясним, как формировалась подлинная заинтересованность предприятий после введения системы участия в прибыли и других финансовых стимулов. Предварительно заметим лишь, что нынешние венгерские предприятия имеют возможность так или иначе переложить увеличивающиеся издержки производства или на потребителя, или на государственный бюджет. В интересах увеличения прибыли при этом они могут достичь предела своих мощностей даже в том случае, когда моментальный, сиюминутный рост предельных затрат не компенсируется тут же ростом предельных доходов.

В заключение еще одно общее замечание. В социалистической экономической литературе и повседневном жаргоне явления, связанные с напряженностью плана, обычно называют количественным подходом или погоней за валом (будем придерживаться последнего названия). К пониманию описанного во многих экономических работах явления хотелось бы добавить лишь следующее: *погоня за валом*

не объясняется лишь премиями за перевыполнение плана. Она обусловлена более глубокими внутренними причинами.

3.3. Структура затрат ресурсов

Ранее уже были разграничены три степени приспособления. В рамках моментального приспособления предприятие постоянно комбинирует свои затраты в зависимости от имеющихся в данный момент ресурсов. В рамках краткосрочного приспособления предприятие серьезно изменяет комбинацию затрат в ответ на кажущийся устойчивым дефицит ресурсов, не меняя при этом объема основных фондов. В рамках долгосрочного приспособления предприятие делает капиталовложения с целью совершенствования технологии, что является реакцией на устойчивые сбои в предложении ресурсов.

Рассмотрим один пример — реакцию предприятия на дефицит рабочей силы. Моментальное приспособление: в понедельник не вышел на работу транспортировщик *X*. Начальник цеха просит *У* выполнить его работу за счет сверхурочных часов (вынужденная замена). Краткосрочное приспособление: поскольку для погрузочных работ на предприятии часто не хватает рабочих рук, работа в цехе перестраивается так, что рабочие-станочники сами передают из рук в руки деталь для дальнейшей обработки. Долгосрочное приспособление: погрузочные работы в цехе механизируются.

Наша гипотеза в отношении краткосрочного приспособления такова: *рано или поздно (чаще с запозданиями) происходит устойчивое подстраивание технологии к хроническому дефициту того или иного вида ресурсов, причем исключительно под влиянием постоянно повторяющихся столкновений с их нехваткой.* Оно происходит и тогда, когда не изменились относительные цены на закупаемые ресурсы, а введение их новой комбинации не было нейтрализовано решением, минимизирующим финансовые расходы.

Эта гипотеза нуждается в проверке эмпирическим путем, но она кажется мне верной в той осторожной форме, в какой сформулирована. В чем я не уверен, так это в конкретизации упомянутого выражения «рано или поздно», а также в том, что́ быстрее и надежнее: регулирующий механизм, опирающийся на относительные цены и минимальные издержки, или непосредственное восприятие относительного дефицита. Критикующие механизм цен обычно утверждают, что он действует с запозданием: он не меняется по крайней мере до тех пор, пока соотношение цен реагирует на изменение относительных ресурсоограничений, а затем требуется время, чтобы приспособить затраты к новым соотношениям цен. Все это верно. Но подобным же образом можно сказать: проходит время, пока руководство предприятия или министерства осознает, что относительная ограниченность ресурса — не временное, а устойчивое явление. А что касается конкретных действий, то также нужно время для того, чтобы

руководитель решился перейти от вынужденных перестановок и замен к более основательному изменению технологии.

Следует сравнить и мотивации. Осуществляемое на основе соотношения цен совершенствование технологии может быть стимулировано заинтересованностью в прибыли. Не будем анализировать, насколько сильна эта заинтересованность на социалистических предприятиях, где формой премирования является участие в прибылях, это станет предметом анализа в другой главе. Здесь подчеркнем лишь следующее соображение: небезразличен к дефициту ресурсов даже тот руководитель предприятия или министерства, у которого нет непосредственной материальной заинтересованности в прибыли. Неопределенность в восполнении материалов и рабочей силы, хлопоты с организацией их вынужденной замены, трудности и трата нервов, предшествующие импровизированным решениям, заставляют его искать более надежный выход. Борьба за собственное спокойствие, за более равномерную работу своих подчиненных побуждает его искать такую комбинацию использования ресурсов, которая максимально соответствует их предложению.

Возможно, именно в этих обстоятельствах следует искать одно из преимуществ механизма, основанного на соотношении цен: он более обезличен и объективен и, пожалуй, менее всего вызывает стрессы. Очевидно, что он проще и надежнее. Тот, кто в конечном счете принимает решение о технологии, не обязан сравнивать относительную частоту возникновения трудностей с ресурсами, полагаясь на свою память, он вместо этого может произвести простую калькуляцию затрат.

Сравнивая механизмы, опирающиеся на относительные цены или наблюдение за повторяющимся дефицитом, мы предположили, что в обоих случаях технологию меняют в результате получения сигналов, отражающих *уже произошедшие перемены.* Изменились цены или выявился дефицит ресурсов — переходят на новую технологию. В практике, конечно, бывают и *предупредительные* сигналы. Принимающий решения руководитель, стремящийся снизить издержки, пытается добыть информацию о том, как будут складываться цены. В механизме, где цены отсутствуют, при вынесении решения можно принимать во внимание плановые предписания, касающиеся будущего объема ресурсов. С этой точки зрения планирование имеет огромные потенциальные преимущества. Другое дело — в какой степени социалистические предприятия эти возможности используют. Практика показывает, что *стимулирование* важно так же, как и *информирование* об относительном дефиците. Человек склонен к привычному — это свойственно и руководителю предприятия. На коренные перемены он решается в том случае, если в буквальном смысле слова натолкнется на ограничение ресурсов и на себе ощутит его последствия.

Этот вопрос требует дальнейшего теоретического осмысления и практической проверки. Для понимания излагаемого далее в книге следует иметь в виду: столкновение с возобновляющимся, хрони-

ческим относительным дефицитом ресурсов дает *достаточный сигнал,* а желание исключить вынужденные меры по ликвидации последствий дефицита — *основательный повод* для краткосрочного приспособления в процессе приобретения ресурсов.

3.4. Структура выпускаемой продукции

Говоря о краткосрочном приспособлении при определении структуры выпускаемой продукции, следует прежде всего разграничить два типа организации производства — предприятия, работающие *по заказу,* и предприятия, работающие *на склад* [3]. К выпуску изделия, обладающего многими специфическими особенностями, предприятие приступает только по заказу. Так обстоит дело, например, в судостроительной промышленности да и на ряде производств со специальным заводским оборудованием и машинами. Если же изделие изготовляется большими сериями, то необязательно знать заранее особые пожелания покупателя, а продукцию можно выпускать на склад.

Тип организации производства, конечно, зависит не только от свойств изделия, но и от рыночной ситуации. Случается, что на «рынке продавца» покупатель заранее делает заказ и на изделия, выпускаемые в массовой серии, лишь бы наверняка и побыстрее получить их. И наоборот, на «рынке покупателя» производитель не ждет заказа, а выпускает на склад такую продукцию, которую он более охотно делал бы на заказ.

Информацию, важную для определения структуры выпускаемой продукции, производитель определяет по динамике ее запасов или анализируя «портфель заказов». Следует скорректировать структуру выпускаемой продукции в пользу изделий *А* за счет изделий *Б* в случае:

— если запас изделий *А* снизился, а изделий *Б* возрос;

— если запас изделий *А* полностью исчерпан, за ними «стоит очередь» и на них поступают заказы, в то время как запас изделий *Б* еще имеется;

— если в очереди стоят как за изделием *А*, так и за изделием *Б*, но заказов на изделие *А* больше, на него «очередь длиннее», чем на изделие *Б*.

Сигналы о запасах и заказах может дополнить или усилить «голос». Тот потребитель, который особенно чувствует, что его оттеснили на задний план, громче всех протестует, торопит, просит вмешательства вышестоящих органов.

В конечном счете, следовательно, и здесь действует *механизм регулирования обратной связью,* подобный тому, о котором говорилось в двух предшествующих разделах. Эта обратная связь дает о

[3] См.: Belsley, 1969. К этому вопросу мы вернемся в гл. 5.

себе знать и в обычных условиях сильной централизации. Правда, ведомство, управляющее предприятием, разрабатывает очень подробные предписания по номенклатуре выпускаемой продукции — ее пропорции зачастую очень жестки и изменить их трудно. Но уж если они изменяются, то именно под воздействием обратной связи. Структуру выхода продукции корректируют в пользу изделия *А* за счет изделия *Б* потому, что очередь стала очень длинной и поступает множество рекламаций в связи с дефицитом изделия *А*.

Эти сигналы воздействуют не только на вышестоящий орган, но и на само предприятие. Оно и в условиях традиционной системы управления экономикой имело возможность определять многие варианты при выпуске продукции, а после реформы его права в этом отношении еще более расширились.

Подчеркивая факт существования описанного механизма регулирования обратной связью, следует, однако, отметить, что его действие не является достаточно сильным и он срабатывает с запозданием [4].

3.5. Некоторые общие проблемы, касающиеся затрат ресурсов и выпуска продукции

Рассмотрев отдельно структуру затрат ресурсов и выпуска продукции, выделим теперь некоторые общие для них проблемы.

В традиционной системе управления экономикой предприятие получало детальные предписания по структуре выпускаемой продукции. Во многих сферах точно определялась и технология производства. При этом централизованно выделяли значительную часть материалов и средств с указанием не только того, какие из них, но и у кого предприятие может данные ресурсы приобрести. И даже в этих условиях у предприятия оставалась некоторая свобода маневра в определении структуры затрат и выпуска продукции. Кроме того, на выработку централизованной плановой установки мог повлиять и «голос» предприятия. Свобода маневра предприятия в Венгрии существенно возросла вследствие реформы 1968 г., хотя органы управления высшего и среднего звена и без плановых директив оказывают сильное влияние на выбор комбинаций затрат и выпуска продукции.

Хотелось бы, однако, подчеркнуть не то, чем отличаются две системы управления экономикой, а то, что является в них общим с точки зрения рассматриваемого вопроса. В обоих случаях как планирующие органы высшего и среднего звена, так и предприятия реаги-

[4] На это, в частности, обращено внимание в разделе 2.5, где отмечалось, что спрос, хотя и не является эффективным ограничителем при моментальном регулировании производства, все же косвенно и с запозданием влияет на него.

руют на сходные — неценовые — сигналы [5]. В разделе 2.10 такого рода показатели названы *показателями дефицита* и *показателями резерва*. Правда, нигде так и не было организовано широкое, систематическое официальное наблюдение за показателями z и q. Тем не менее между вышестоящими органами и предприятиями, да и между самими предприятиями циркулирует такой огромный поток письменной и устной информации в этой области, что ее, по существу, можно считать неким заменителем показателей z и q: поступает информация о нарастании или снижении интенсивности дефицита, о формировании резерва, в том числе и того, который может быть приведен в действие. Этот очень сложный, отчасти официально учитываемый, отчасти неформальный поток информации питает многоступенчатый механизм размещения ресурсов, с помощью которого перераспределяют ресурсы оттуда, где интенсивность дефицита ниже нормального уровня, туда, где он выше.

Подчеркивая эту общую черту краткосрочных планов затрат и выпуска продукции, следует обратить внимание и на существенное расхождение между ними. В ресурсоограниченной экономике влияние обратной связи на краткосрочные приспособления при выпуске продукции значительно слабее, чем на краткосрочные приспособления, связанные с комбинированием затрат. Это логически следует из самого факта хронического дефицита. Производитель кровно заинтересован в том, чтобы помочь собственной беде: если снабжение каким-либо ресурсом устойчиво связано с бóльшими трудностями, чем в других случаях, производитель каким-то образом подстраивается под эту ситуацию. И уже не его бедой, а бедой тех, кто использует его изделия, становится тот факт, что структура выпускаемой им продукции неудачна. Правда, он небезразличен к жалобам предприятий-потребителей его продукции и рано или поздно, так или иначе реагирует на них. Но эта реакция может быть очень замедленной и неточной.

Вот почему вопреки сходствам и аналогиям две стороны краткосрочного приспособления при определении затрат ресурсов и структуры выпускаемой продукции неравнозначны. *При определении структуры затрат предприятие больше настроено приспособиться и более гибко «покоряется» обстоятельствам, чем при определении структуры выпускаемой продукции, когда оно становится жестким, консервативным и «диктует» условия находящемуся у него в зависимости потребителю.*

В книге не раз повторяется мысль о том, что *положение производителя и потребителя, продавца и покупателя не равнозначно.* Об этом еще пойдет речь при обсуждении купли-продажи («рынок продавца» и «рынок покупателя»), при сопоставлении формирова-

[5] Во второй части книги будет рассмотрен вопрос о том, в какой степени срабатывают ценовые сигналы. Пока можно утверждать, что не только в традиционной, но и в послереформенной системе управления экономикой неценовые сигналы играют очень большую роль.

ния запасов продукции и материалов, при анализе чувствительности к ценам на выпускаемую предприятием продукцию и приобретаемые им материалы и т. д. Во всяком случае, мы уже познакомились с одним из важных проявлений неравнозначности: на неценовые сигналы дефицита структура затрат ресурсов реагирует сильнее, чем структура выпускаемой продукции.

3.6. О мотивации действий руководителей предприятий

В двух главах было описано поведение предприятия в тех или иных условиях, и у читателя уже начинает складываться представление о том, что мы думаем о мотивации действий руководителей предприятий.

Действия человека одновременно определяются различными соображениями. Не хотелось бы сводить их (ради видимости обобщения) к одному-единственному мотиву. Лучше понять поведение можно в том случае, если мы рассмотрим, какого рода стимулы действуют одновременно и какой конфликт может между ними возникнуть.

Не единственным, но одним из важнейших мотивов в поведении руководителя предприятия является тот факт, что он оценивает себя результатами своей деятельности, отождествляет себя с кругом своих обязанностей. Я не берусь утверждать, что руководитель стремится достичь максимального успеха лишь в интересах предприятия. Во всяком случае, не каждый руководитель, и не каждый день в году, и не каждый час в сутки. Однако я воздержался бы и от обратного утверждения. Часто пишут о причиняемых трудом мучениях, противопоставляя их получаемым в процессе потребления (конечно, в свободное время) удовольствиям. По-моему, к большинству видов трудовой деятельности такой подход неприменим. Особенно неприемлем он, когда речь идет о работающих в сфере управления. Управление, принятие решений по сложным проблемам является увлекательной задачей, и тот, кто ею занимается, испытывает усталость и озабоченность, но одновременно и большую радость и удовлетворение [6]. В конечном счете можно сказать: «статистически средний» руководитель предприятия стремится как следует выполнять свою работу просто потому, что основная часть людей привыкла делать это без особых побудительных мотивов в большинстве ситуаций.

Рассмотрим теперь несколько конкретнее вопрос о том, в чем же проявляется отождествление руководителя с кругом его деятельности. Прежде всего в том, что руководитель стремится обеспечить сохранность, «выживаемость», дееспособность порученного ему участка. При этом производительность и выпускаемая участком

[6] См.: Zs. Hegedüs, Tardos, 1974.

продукция должны быть *приемлемыми* для внешнего мира. Главный врач больницы стремится к тому, чтобы лечение было оптимальным, а директор школы — к тому, чтобы успешным было обучение, и в результате — чтобы больной и его родственники, учащийся и его близкие не были недовольны положением дел. Тот же самый «природный инстинкт» движет и руководителями производства: необходимо обеспечить сохранность, выживаемость, дееспособность вверенного участка, в частности тем, чтобы выпускаемая продукция была приемлемой.

Другой, также «природный инстинкт» заключается в том, что руководитель стремится обеспечить себе и своим подчиненным нормальное течение трудового процесса, избежать суеты и неразберихи. Уже поэтому он пытается достичь как можно большей «безопасности» на своем участке: иметь в запасе достаточно трудовых и материальных ресурсов. (В последующих главах речь пойдет еще об одном «природном инстинкте» — внутреннем побуждении к расширению.)

На эти «природные инстинкты» затем наслаиваются конкретные общественные отношения, материальные и моральные стимулы, амбиции и страхи, премии и взыскания. За исключением управляющего-владельца капиталистической фирмы, руководитель любого современного крупного предприятия зависит от того, кто его назначает. В социалистической экономике вышестоящие органы назначают главных руководителей предприятия, а те в свою очередь — руководителей низших ступеней. Возникает вертикальная цепочка зависимости. В этих условиях один из само собой разумеющихся мотивов руководителя заключается в том, чтобы добиться признания вышестоящего начальства, избежать его гнева, оправдать ожидания — причем не только выполнить указания, но и предугадать пожелания. Премия за количественные показатели может еще более усилить стремление увеличить объем производства. И нередко это делается за счет отступлений от элементарных технических требований, что ведет к ухудшению качества продукции. Такие противоречия широко освещаются в литературе, и здесь нет необходимости детализировать их [7].

Многие склонны думать, что именно здесь, в бюрократических отношениях зависимости, следует искать мотивационную подоплеку погони за количественными показателями, негибкости и вместе с тем дефицита. По их мнению, все эти явления возникают потому, что централизованно проводимая экономическая политика форсирует рост и путем плановых директив принуждает к этому предприятия. На мой взгляд, *не здесь* следует искать *главное* объяснение рассматриваемой в книге группы явлений, хотя и эти факторы можно брать в расчет вместе с другими. Перечисленные факторы — *специфические,* и они проявляются только в определенных исторических

[7] См.: Kornai, 1957, 1959 (Kornai), а из более поздних работ — Bauer, 1975a, 1978; Laki, 1978a.

условиях. Лично я ставлю на первый план мотив «отождествления с кругом деятельности» потому, что он является *всеобщим* и проявляется в любых условиях. При этом примечательно, что эта всеобщая мотивационная подоплека сама по себе достаточна для того, чтобы породить почти неудовлетворимый спрос предприятий на средства и материалы и (как мы убедимся позднее) неуемные устремления к расширению. Такое толкование более убедительно, чем попытки объяснить эти явления особым воздействием традиционной системы управления социалистической экономикой.

В действительности ключевой вопрос заключается не в том, какой мотив побуждает к погоне за валом, рождает ненасыщаемый спрос предприятий, внутреннее стремление к расширению. Главная проблема состоит в том, есть ли такая сила, которая действует в *противоположном* направлении и которая могла бы заставить руководителей производства *добровольно сдерживать* свой спрос на ресурсы и свои экспансионистские устремления. Ход дальнейших рассуждений направлен на то, чтобы шаг за шагом приблизиться к ответу на *этот* действительно главный вопрос.

Глава 4

Потребитель: процесс закупки

4.1. Введение

После того как в главах 2 и 3 предприятие было рассмотрено в роли *изготовителя*, предметом глав 4 и 5 является изучение предприятия в качестве *потребителя*. В стандартной микроэкономической теории приобретение считается актом одного мгновения. Покупатель, четко представляя свои нужды, встречается с продавцом, и по договорной цене совершается передача изделия из одних рук в другие. Мы рассматриваем приобретение как динамический процесс, требующий времени. Для пояснения этой мысли отправимся вместе с потребителем, анализируя при этом проблему на субмикроуровне, имея дело лишь с одним покупателем и с единственным актом закупки. Возьмем уже приводившийся в предыдущих главах пример и понаблюдаем за снабжением завода, производящего болты, который намерен приобрести сталь.

События изображены на рисунках 4.1, 4.2 и 4.3. Составим алгоритм закупки, который, подобно описанию алгоритмов для ЭВМ, наглядно представим в форме блок-диаграммы. Нет такого сложного решения, которое бы родилось в одно мгновение, в результате одного-единственного «крупного выбора». Все они вырабатываются в результате многоступенчатого *процесса* принятия решения, который можно смоделировать в форме алгоритма решения. Описываемый в данной главе алгоритм покупки является особым случаем более широкой категории алгоритмов решения. Ромбообразные фигуры на рисунках обозначают «ответвления»: в этих точках перед покупателем возникает несколько ситуаций или несколько вариантов решения. Кружки — конечные пункты: если покупатель достигнет их, процесс завершается. Наконец, прямоугольники символизируют пункты, не означающие ни ответвления, ни конечные точки. Для облегчения пользования ссылками различные части диаграммы обозначены буквами.

Осуществляемая предприятием покупка — многообразная тема, и ее изложение придется ограничить по ряду соображений.

1. Речь пойдет исключительно о приобретении сырья, полуфабрикатов, запасных частей (для краткости будем называть их материалами), используемых для текущего производства. Размещение рабочей силы и инвестиционных средств рассматривается в последующих главах.

2. Будем рассматривать лишь складируемую продукцию. Использование услуг во многих отношениях связано с аналогичными

проблемами, но в то же время имеет свои особенности, анализировать которые здесь не представляется возможным.

3. Исследуемый алгоритм является универсальной схемой, с помощью которой можно описать процесс приобретения, совершаемый любым потребителем при любой экономической системе. Мы, однако, при изучении отдельных ходов алгоритма и разборе наглядных примеров будем иметь в виду совершаемую предприятием покупку только в условиях *ресурсоограниченной экономики*. В обороте средств производства есть элемент «отсоса» [1]. Подстегиваемый дефицитом потребитель стремится отсосать необходимые средства и материалы, и продавцу не следует особенно напрягаться, чтобы оказывать «давление» на покупателя при продаже своего товара.

Поскольку обсуждение темы носит довольно общий характер, не будем заранее уточнять, о каком типе системы управления социалистической экономикой идет речь — традиционном или послереформенном.

На традиционных социалистических предприятиях значительная часть материалов распределяется централизованно. Конкретные системы такого распределения различаются по странам и периодам времени. Но и при максимальной степени централизации ведомственная разнарядка определяет лишь относительно агрегированные лимиты. Разнарядка так или иначе дополняется «деловым» соглашением между поставщиком (металлургическое предприятие или торговая фирма) и потребителем (завод по производству болтов), в соответствии с которым они оговаривают конкретное качество, цену, сроки поставок и другие вопросы. Значение таких соглашений между предприятиями возрастает в связи с тем, что система централизованного распределения распространяется, как правило, лишь на часть материалов, остальные же поступают исключительно на основе прямых связей между поставщиком и потребителем.

В результате проведенной в Венгрии реформы почти полностью была ликвидирована система централизованного распределения материалов и тем самым чрезвычайно возросла роль договоров между предприятиями. В этой главе, во всяком случае, мы займемся не вертикальным централизованным распределением, а исключительно горизонтальными межзаводскими связями. К этому вопросу мы вернемся и в следующей главе.

В свете сказанного рассматриваемый далее алгоритм покупки можно толковать двояко:

либо у нашего потребителя есть в кармане разнарядка, в которой, однако, не указывается источник снабжения и детально не предписывается, что следует приобрести;

---

[1] Понятие действующих на рынке «отсоса» и «давления» введено в моей книге «Антиравновесие» (1971). В данной работе мы еще вернемся к описанию и разъяснению явлений отсоса.

либо потребитель собирается приобрести такое изделие, которое не относится к сфере централизованного распределения материалов.

Именно это двойственное положение позволяет отнести «алгоритм покупки» как к традиционной, так и к послереформенной системе управления социалистической экономикой.

4. Пока не будем рассматривать вопрос о том, как формируется намерение потребителя сделать покупку, т. е. первоначальный спрос, предваряющий процесс приобретения. Об этом пойдет речь в гл. 5. Сейчас считаем, что первоначальный спрос задан.

5. Не будем также касаться роли цен, которая освещается во второй части книги. Процесс приобретения требует времени, поэтому считаем, что действующие в начале процесса цены остаются неизменными до его завершения. Принимаемые покупателем в ходе этого процесса решения, следовательно, не являются реакцией на изменения цен. Иными словами, будем иметь дело с неценовым, «количественным» процессом приспособления.

6. Предположим, что количество и структура предлагаемых покупателям товаров, т. е. предложение также задано. Те действия, которые предпринимает наш потребитель в процессе покупки, не влияют на физический объем и структуру предлагаемой продукции. Другой вопрос, сможет ли в конечном счете предложение отреагировать на этот единичный процесс (а также на подобные одновременно происходящие процессы приобретения и на их многократное повторение), однако сейчас абстрагируемся от этой проблемы.

7. В разделе 2.2, говоря о производстве, мы рассмотрели три степени приспособления. Эту же категоризацию используем и теперь при анализе купли-продажи. Тема разделов 4.2—4.5 — моментальное приспособление потребителя к тому предложению, с которым он встречается при своем единственном акте приобретения. О краткосрочном приспособлении потребителя речь пойдет во второй части настоящей главы и в гл. 5.

4.2. Начало процесса приобретения: успех или вынужденная замена

Предположим, что нашему потребителю необходимо приобрести 100 тонн стали марки 10. И вот он отправляется в путь. В левом верхнем углу рис. 4.1 в зоне *A* обозначено: потребитель направляется к поставщику № 1 (например, к самому близкому территориально сталеплавильному заводу, непосредственно обслуживающему производственные предприятия). Имеется ли сегодня сталь марки 10? (зона *B*). Если есть, закупка может быть успешно совершена — требования потребителя удовлетворены и мы достигли конечного пункта — зоны *C*.

Может, однако, случится (в экономике «отсоса» довольно час-

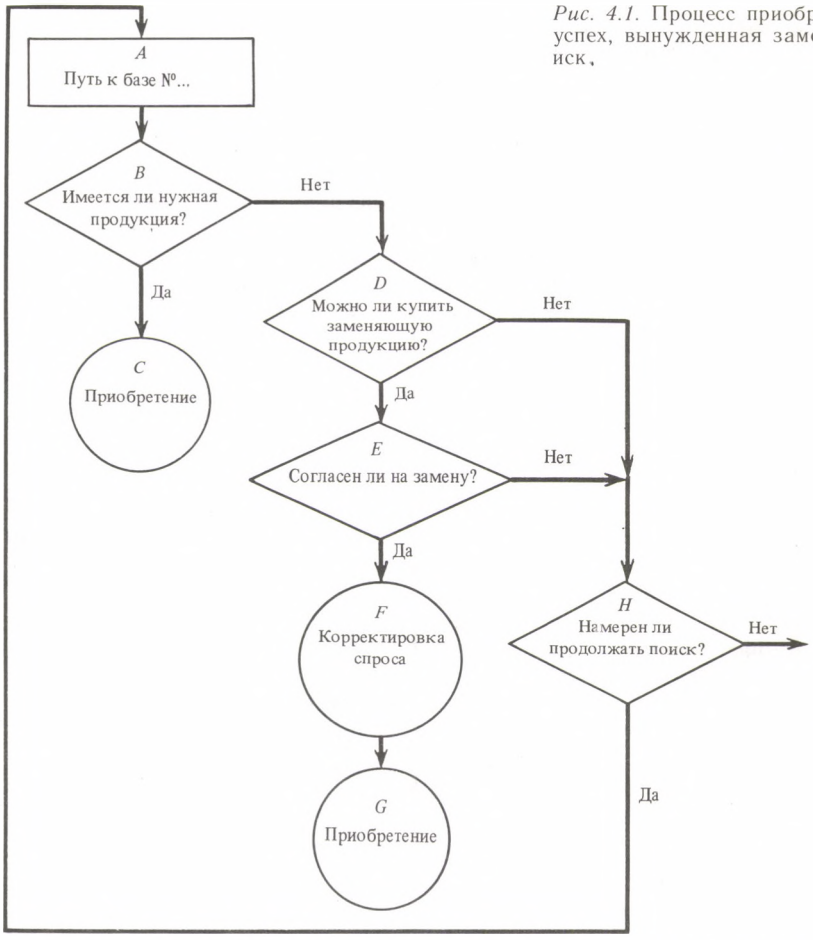


Рис. 4.1. Процесс приобретения: успех, вынужденная замена, поиск.

то), что искомого материала нет, потребитель сталкивается с ограничением предложения. Это явление аналогично тому, которое в гл. 2 мы охарактеризовали как столкновение изготовителя с ограничением ресурсов. В первом случае предприятия в роли *изготовителя*, во втором случае — в роли *потребителя* не могут осуществить свое первоначальное намерение (в одном случае — использовать ресурс, в другом — приобрести продукцию). В первом случае нет необходимых средств и материалов внутри производственного предприятия, во втором — их нет за его пределами, на складе торгового предприятия [2].

[2] Хотя столкновение с «ограничением предложения» и с «ограничением ресурсов» явления параллельные, все-таки систему в целом мы назвали по второму признаку — ресурсоограниченной. Корни воспроизводства дефицита можно обнаружить в сфере производства, а не оборота. Имеющиеся в распоряжении производства материальные ресурсы являются конечными эффективными ограничителями системы.

Что происходит, если потребитель не смог сразу удовлетворить свои нужды у поставщика № 1? Предположим, что стали марки 10 в настоящее время нет, но есть сталь марки 9 или 11. Если снабженец приобретает одну из этих марок, то происходит *вынужденная замена* (зоны $D \rightarrow E \rightarrow F \rightarrow G$). Это безусловно вынужденная замена с точки зрения *потребителя*, потому что он отклонился от своего первоначального спроса. Другой вопрос, приведет ли это к вынужденной замене и в *производстве*. Если запасы стали марки 10 на складе предприятия кончаются, то, очевидно, приведет. Если же запасы еще есть и в ближайшее время их можно пополнить, то, возможно, не придется отступать от установленной (требующей стали марки 10) технологии. Вспомним сказанное ранее: вынужденная замена в производстве связана с тем, что используется либо необоснованно дорогой, «слишком хороший» материал, либо более дешевый, худшего качества, что ведет и к снижению качества продукции. Так или иначе вынужденная замена причиняет ущерб предприятию-потребителю, которое делает уступку поставщику, принимая продукцию-заменитель.

Здесь мы вынуждены вновь обратить внимание на разницу между добровольной и вынужденной заменой, что уже отмечалось в гл. 2. Эта разница в данной ситуации особенно чувствительна, если иметь в виду не единственный акт, а возобновляемую, систематически повторяемую серию поставок. Допустим, что у поставщика всегда имеется сталь марки 10 и марки 11. Если потребитель до сих пор приобретал сталь марки 10, а теперь (хотя оба сорта стали есть в наличии) переключился на марку 11, то совершилась *добровольная* замена независимо от того, чем она мотивирована — изменением цен, убежденностью в том, что использование марки 11 более целесообразно, и т. д. Суть в том, что эта замена была добровольной, поскольку имелась и другая альтернатива. Если же замена маркой 11 марки 10 вызвана невозможностью достать последнюю, то речь идет о *вынужденной* замене, обусловленной отсутствием альтернативы. Эта разница имеет большое значение не только в анализируемой здесь узкой теме, касающейся явлений сферы производства и купли-продажи. С этими двумя ситуациями (добровольным и вынужденным приспособлением) и их многочисленными вариациями приходится встречаться в различных сферах общественной жизни, во многих областях управления хозяйством.

Фактическое осуществление вынужденной замены, как показано и на рисунке, предваряет корректировка первоначальных требований потребителя, который, очевидно, отправился в путь, вооружившись такой стратегией: если есть сталь марки 10 — куплю. Если нет — попытаюсь достать марку 9, если и ее нет — куплю марку 11.... Если у него и не было столь определенных замыслов, то после ряда неудач он импровизирует: что выбрать из заменителей. В следующей главе мы поговорим об этом подробнее. Однако уже сейчас ясно: формирование спроса само по себе является дина-

мическим процессом. Тот же самый потребитель в ходе того же самого процесса мог в 9 часов утра подумать одно, а в 10 изменить свои намерения. Если в один и тот же момент, скажем в 9 часов утра 17 мая, проанализировать степень зрелости потребительских требований, то обнаружится, что она довольно различна. Одна группа покупателей еще придерживается своих первоначальных требований, вторая изменила их, третья скорректировала их уже вторично и т. д.

Вернемся, однако, к алгоритмам. Предположим, что, учитывая возможные последствия, потребитель все-таки идет на вынужденную замену. И вновь мы у конечной цели: с отклонением от начальных требований, но покупка совершена.

Иначе развиваются события, если нет продукта-заменителя или если и есть, то потребитель не желает его приобретать. Рассмотрим эти варианты отдельно.

Первый вариант: на базе № 1 нет заменителя. (Процесс продолжается направо от зоны *D* в направлении «нет».) Смысл этого положения зависит от того, что считается «заменителем». Допустим, что в отделе реализации упомянутого сталеплавильного завода-поставщика нет стали марок 8—12, зато есть арматурная сталь. По сути дела, она тоже пригодилась бы заводу по производству болтов, потому что ему предстоит строительство — намечается расширение административного здания. С позиций микроэкономики в данном случае арматурная сталь считалась бы «заменителем» стали марки 10, потому что и та и другая нужны предприятию. В соответствии с этим положением в результате совершаемого приобретения два изделия взаимно заменяют друг друга, если оба могут оказаться полезными потребителю [3].

Я не разделяю эту точку зрения. Те машиностроительные предприятия, которые с нетерпением напрасно ждут болтов, поскольку производитель не может достать нужной марки стали, вряд ли утешатся известием о том, что заводу все-таки удалось получить материал для строительства своего административного здания. Да и сам производитель не успокоится, потому что из-за нехватки материала не может выполнить план выпуска продукции.

Речь идет не о терминологических придирках — проблема не в том, что́ мы назовем заменителем. Подлинный вопрос заключается в том, действительно ли преимущество, успех, результат в одной области восполняют убыток, провал, потери в другой. «Твоя семья попала в аварию, но тебе достался главный выигрыш лотереи...» «Наводнением затопило прибрежные села, но построен новый завод...» Явный абсурд такого рода «компенсаций» показывает, что

[3] О критике гипотезы «всеобщей заменимости» см.: Hoch, 1962. Подобные же мысли содержатся в потребительской модели Ланкастера (Lancaster, 1957, 1966).

невозможно складывать «плюсы», а затем вычитать из них «минусы». Самочувствие личности или нации — не карманный калькулятор, который в конце концов рассчитает чистое сальдо плюсов и минусов. И личность, да и коллектив дифференцированно реагируют на различные события — хорошие и плохие, успехи и неудачи. Вопрос уводит нас к исследованию понятия общественной полезности и теории общественного благосостояния. Позднее мы еще вернемся к ним. Сейчас отметим лишь, что имеются основательные причины узко трактовать категорию замены.

Пока что мы вынуждены прибегнуть к прагматическому ограничению: до какого предела распространяется понятие «замена»? Что можно считать заменой и что таковой считать нельзя?

Два вида ресурсов (или два вида структуры затрат) взаимозаменяемы тогда, когда при использовании любого из них можно произвести аналогичную (или приблизительно аналогичную) продукцию. Например, в случае, когда определенный вид болтов можно изготовлять как из стали марки 9, так и марки 10. В том случае, когда изготовленная из одной комбинации материалов продукция не аналогична другой и между ними есть различия, например в качестве, о замене можно говорить вплоть до того момента, пока изделие ухудшенного качества еще можно навязать покупателю. Это ограничение в известной степени условно и зависит от соотношения сил между продавцом и покупателем. Если машиностроительный завод, хотя и со скрежетом зубовным, но принимает болты, изготовленные из менее качественной стали марки 9, то эта марка заменяет сталь марки 10. Если же машиностроительный завод «отвергает» эти болты, то марка 9 не заменяет марку 10.

Хотя логика описанного ограничения ясна, на практике, конечно, возможны сомнительные, пограничные случаи. Тогда рекомендуется воспользоваться следующим рецептом. Забудем, к чему нас приучил традиционный жаргон микроэкономики при трактовке слова «замена». Зададимся вопросом: если речь идет о производстве, может ли инженер считать ресурс *Б* заменителем ресурса *А*? Если же речь идет о предмете потребления, может ли домохозяйка принять товар *Б* в качестве заменителя товара *А*? И если инженер не считает арматурную сталь заменителем стали марки 10, а домохозяйка не принимает театральный билет вместо мяса, то и нам не стоит на этом настаивать.

Второй вариант: хотя у продавца и есть ресурс, которым можно было бы заменить искомый материал (например, вместо стали марки 10 сталь марки 9 или 11), потребитель не идет на вынужденную замену. (Процесс продолжается вправо от зоны *Е*, в направлении «нет».) Это означает, что положение не совсем безнадежно, у потребителя еще есть выбор.

4.3. Одно из возможных продолжений процесса приобретения: поиск

Вернемся к потребителю, который оказался в ситуации, определяемой стрелкой, указывающей на расположенный ниже ромб *H* (рис. 4.1). Вынужденная замена не состоялась. Следующая дилемма: обратиться к другому источнику снабжения,— может быть, там удастся получить продукт, соответствующий первоначальным требованиям. Допустим, что поставщик № 1 не находится в монопольном положении, существуют и другие источники снабжения (например, другой, территориально более отдаленный сталеплавильный завод или различные торговые склады, занимающиеся распределением продукции металлургической промышленности, и т. д.).

Потребитель решается на поиск: из зоны *H* он спускается вниз, в направлении «да». На языке алгоритмов ЭВМ начинается новый цикл — потребитель возвращается к верхнему прямоугольнику, который получает теперь новый порядковый номер. Потребитель отправляется к продавцу № 2, и все начинается сначала. Возможно, что и после этого начнется новый цикл: потребитель пойдет к третьему, четвертому и последующим продавцам.

Где-то он остановится, потому что ему наконец повезет и он найдет соответствующую первоначальному требованию продукцию или потому, что устанет искать и решится на вынужденную замену.

Поиск требует разного рода жертв: времени, физических усилий, а возможно, и других расходов (транспорт, почта, телефон), не говоря уже о затрате сил и нервов [4].

Предположим теперь, что потребитель заупрямился: на первой и даже на второй торговой базе он настаивает на приобретении первоначально запланированной продукции. При неудаче, однако, его решимость начинает таять, и на третью базу он направляется уже с мыслью: «Если можно, возьму марку 10, если ее нет, возьму марку 9». В этом цикле, следовательно, он отправляется в путь не с первоначальным, а со *скорректированным* спросом. И вновь мы сталкиваемся с тем, о чем уже шла речь в связи с вынужденной заменой: в динамично понимаемом процессе приобретения нет единственно предпочитаемого «спроса». *Формирование спроса при необходимости моментально приспосабливаться к предложению является динамичным процессом.*

---

[4] Рассматриваемый здесь процесс приобретения соприкасается с проблемами, описываемыми с помощью так называемых «поисковых моделей», характеризующих процессы поиска. См., например, работы: Фелпс (Phelps, 1970б), Хольт (Holt, 1970), Липпман и Мак-Колл (Lippman, McCall, 1976). Из товаров, предлагаемых в различных местах по разным ценам, покупатель ищет наиболее дешевые. Обзор по этой теме представлен в статье Ротшильда (Rotschild, 1973). В Швеции разработана модель поиска квартир, см.: Густафссон, Харсман и Сникарс (Gustafsson, Hårsman, Snickars, 1977).

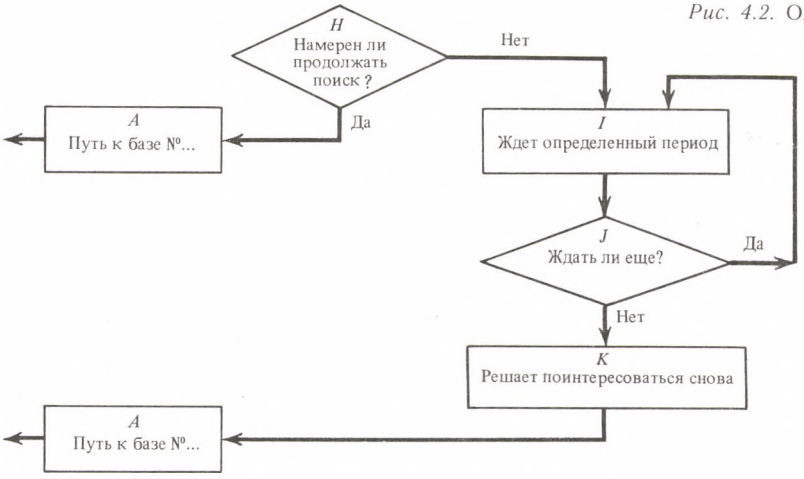


Рис. 4.2. Ожидание.

4.4. Другое продолжение процесса приобретения: ожидание

В левом верхнем углу рис. 4.2 вновь показана зона *H*, которую мы видели в правом нижнем углу рис. 4.1. Намерен ли покупатель тут же продолжить поиск? Если намерен, то он возвращается к начальному пункту изображенного на рис. 4.1 цикла — к зоне *A*. Если не намерен, то что он может предпринять? *Ждать*.

Ожидание, как и поиск, требует времени. Разница лишь в том, что поиск — это *активная*, а ожидание — *пассивная* реакция потребителя.

Он ждет какое-то время, скажем неделю (см. зону *I*). По истечении этого периода он задумывается (зона *J*): следует ли ждать еще неделю. Если да, то он отступает обратно в зону *I*. Если же он не хочет больше бездействовать, то начинает наводить справки (зона *K*), не поступила ли искомая продукция на торговую базу. Иными словами, вновь включается в цикл, показанный на рис. 4.1, начиная с зоны *A*.

Повторный запрос — явление, родственное поиску. Поиск, как мы уже отмечали, означает, что потребитель поочередно посещает *различные* торговые базы. Сделать это он может за короткое время, обзвонив их по телефону. Повторный запрос — это тот же поиск, но отнесенный во времени.

Цель ознакомительного поиска на различных торговых базах и повторного запроса — получение информации. Поиск и повторный запрос можно было бы сократить или вовсе ликвидировать, если бы потребитель мог получить информацию о том, где и когда он может приобрести нужную продукцию. *В условиях дефицита*

основные усилия, связанные с получением информации, ложатся на плечи потребителя.

4.5. Очередь

Один из особых видов ожидания — очередь. Возможно, что уже на первой торговой базе, в которую обратился наш потребитель, он должен был встать в очередь за нужной ему продукцией. Если он появился там в понедельник утром, то будет обслужен раньше, чем остальные потребители, которые заявили о своих намерениях во второй половине этого дня или на следующий. В ряде случаев ожидание в очереди реально. Иногда речь идет скорее о «воображаемой» очереди: о том самом принципе очередности, в соответствии с которым заявивший свое требование раньше, соответственно, раньше получит продукцию, отсутствующую в данный момент [5].

Ожидание может сочетаться со стоянием в очереди, но очередь образуется не обязательно и не в каждом случае. Реализация продукции, то имеющейся, то отсутствующей на складах, может проводиться и так, что, как только она поступает, ее продают тому, кто появился первым.

Ожидание появления продукции в сочетании со стоянием в очереди нельзя представить показанным в правой части рис. 4.2 ответвлением *пассивного* ожидания. По существу, рис. 4.1 следовало дополнить несколькими блоками (см. рис. 4.3). Хотелось бы обратить внимание на зону *M* этого рисунка. Сколько других заинтересованных организаций стоит перед нашим потребителем в очереди и сколько времени ему придется ждать? Это может оказаться решающим при ответе на вопрос, становиться ли в очередь. К этой проблеме мы еще вернемся в главах 7 и 17.

4.6. «Борьба» за поставщика

Процесс приобретения мы рассматривали пока что во временно́й последовательности, по мере принятия решений. При этом было поставлено негласное условие: проблема состоит исключительно в том, действительно ли в определенном месте и в определенное время есть нужная продукция? Если да, то покупатель получит ее, если нет, не получит. Однако на практике часто приходится сталкиваться с другими ситуациями. Изделие поступает на торговую базу. В условиях экономики «отсоса» и хронического дефицита продавец

[5] По вопросу ожидания в очереди имеется богатая математическая литература, см., например: Кокс и Смит (Cox, Smith, 1961), Джейсвел (Jaiswal, 1968), Кнудсен (Knudsen, 1972).

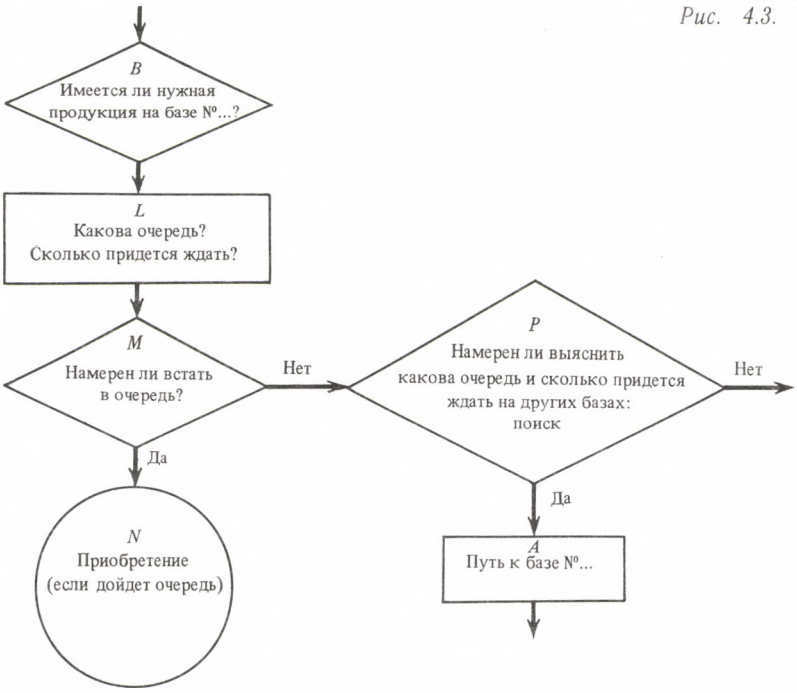


Рис. 4.3. Очередь.

знает, что на его товар найдется много охотников, и выбирает, кому его отдать. *Знает и потребитель, что поставщик будет выбирать покупателя, и предпринимает усилия с целью завоевать поставщика*, чтобы именно его предпочли остальным [6]. Достигается это разными способами:

а) многие поставщики стремятся иметь дело с постоянными, «коренными потребителями», а не со случайными. Потребитель поэтому стремится быть лояльным [7];

б) поставщик предпочитает иметь дело с таким потребителем, с которым не возникает особых проблем и который не капризничает. Поэтому потребителю стоит подумать, прежде чем обращаться

[6] О «конкуренции потребителей» см. исследование Петера (Péter, 1956), работы Фалушне-Сикры (Falysné Szikra, 1974, 1975), а также книгу Романа (Román, 1973). В гл. 17 мы еще вернемся к специальной форме «разнарядки», при которой находящийся в монопольном положении продавец распределяет дефицитные товары между потребителями.

[7] Вновь ссылаюсь на книгу Хиршмана (1970) «Exit, Voice and Loyalty». В условиях дефицита потребитель старается быть «лояльным» к продавцу и даже в конфликтных ситуациях не идет на «разрыв». Даже если и есть другой поставщик, часто выгоднее терпеть, но пользоваться преимуществами, которые дают устойчивые связи и репутация «преданного покупателя».

с жалобой в вышестоящие органы или отстаивать свои договорные права, требуя, например, уплаты неустойки [8]. Возможно, что в каком-то конкретном вопросе его и признают правым, но при первом же удобном случае поставщик сумеет отомстить ему, притом в такой неуловимой форме, которая исключит возможность жалобы (например, не оповестит о поступлении давно ожидаемого товара или сделает это тогда, когда об этом уже знают конкуренты). Более того, в отношениях с продавцом недостаточен негатив («не жалуюсь»). Лучше позитив — стремление «быть как можно лучше», завязать с продавцом личную дружбу, которая обеспечит преимущества и в деловых связях;

в) если в предыдущем пункте речь шла только о том, как потребитель завоевывает расположение поставщика добрым *словом*, то стоит упомянуть и о другой возможности — завоевать продавца *действиями*. Бывает ведь и обыкновенная коррупция — снабженец завода, производящего болты, подкупает кладовщика сталелитейного завода: немедленно позвони, как только прибудет долгожданная сталь марки 10. Или подкупает работника отдела снабжения с тем, чтобы при наличии многих заказчиков его предпочли остальным. Подкуп бывает и денежный, и в виде подарка. Это, конечно, противозаконно. Время от времени такие случаи коррупции разоблачают и принимают соответствующие санкции.

Существует, однако, множество способов отблагодарить, которые юридически невозможно или почти невозможно пресечь. Наипростейший вариант: потребитель и поставщик время от времени меняются ролями — сегодня я выручу тебя со сталью, завтра ты поможешь мне с болтами. В другой ситуации не предприятие выручает предприятие, а администратор — администратора. «Сегодня ты дашь мне материал, а завтра моя жена, работающая в районной поликлинике, поможет тебе быстрее попасть к врачу». Такие взаимные услуги оказывают не всегда непосредственно, часто они охватывают две или три промежуточных ступени: «Коллега моего коллеги поможет коллеге твоего коллеги...» Всякий «потребитель» где-то является «поставщиком». Каждый, кому оказали какую-либо услугу, тоже готов где-то оказать какую-то услугу. И если соответственно выстроить цепь взаимных услуг, это существенно повлияет на процессы выбора [9]. Эта цепочка предоставления услуг [10] зна-

---

[8] Продолжая мысль Хиршмана: потребитель лишен не только возможности «выхода», но в определенной мере и другого средства воздействия — «голоса».

[9] По остроумному сравнению Ханкиса (Hankiss, 1978), «создается банк взаимных услуг, в который каждый член сообщества заинтересованных вносит свой вклад, получая взамен «моральный аккредитив». Этот аккредитив можно реализовать не только у того, кому его владелец оказал услугу, но и у любого члена сообщества заинтересованных, к которому они оба принадлежат».

[10] Поланьи (Polányi, 1944, 1976) считает взаимные услуги такой формой распределения, которая (в масштабах истории человечества) имеет не меньшее значение, чем рыночное распределение по принципу «за деньги даю, за деньги беру».

чительно важнее грубой, легко разоблачимой и поэтому слишком рискованной откровенной коррупции.

Часто из сопутствующих купле-продаже актов неясно, кто должен их выполнять — продавец или потребитель. Например, кто должен заботиться о доставке товара? Для того чтобы заручиться расположением продавца, потребитель может взять эти хлопоты на себя.

По сути дела, все явления, о которых здесь идет речь, можно проследить, хотя в некоторых случаях это не так просто: «предоставление взаимных услуг», например, может описать лишь проницательный исследователь в конкретной работе. Другие симптомы можно количественно определить, и тем самым открылась бы возможность проверки упомянутых гипотез. Можно, например, обобщить данные об официальных рекламациях потребителей, о распределении транспортных расходов между потребителем и продавцом, о невыполнении обязательств по неустойке и о других проблемах.

Мы еще вернемся к зеркальному отражению этих явлений: какие усилия предпринимает продавец, чтобы завоевать потребителя. Но уже теперь ясно, что в процессе акта купли-продажи не только *вещи* меняют своих хозяев, но и выстраиваются *отношения человека с человеком*. Это не просто личная связь между продавцом *M. M.* и потребителем *N. N.*, а *устойчивые общественные отношения между двумя общественными ролями*. И эти отношения во многом зависят от того, каков баланс сил обеих сторон: действует ли «рынок продавца» или «рынок покупателя», какая сторона диктует, а какая вынуждена подчиняться этому диктату [11].

4.7. Позиция потребителя

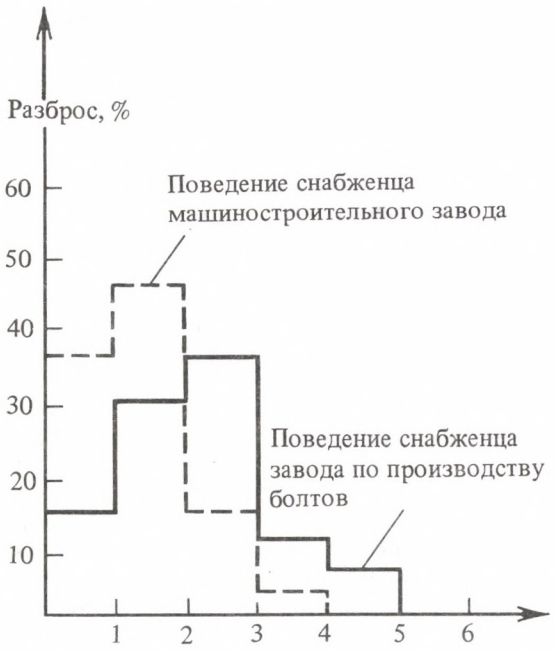
В разделах 4.2—4.5 мы сопровождали потребителя в течение его единственного похода за необходимой продукцией. Часто, однако, этот процесс повторяется. Конечно, потребитель, очутившись перед подобной дилеммой, не всегда принимает одинаковое решение, но допустим, что его решения подчинены какой-то стохастической закономерности [12].

Возьмем, например, ответвление в нижнем правом углу рис. 4.1. Потребитель не нашел необходимого материала и не может или не желает производить вынужденную замену. Направится ли он тут

[11] О соотношении сил между потребителем и поставщиком см. статью Фабри (Fábri, 1973).

[12] В разделе 4.7 я использовал мысли, которые возникли в ходе совместного исследования о Йоргеном В. Вейбуллом (Jörgen W. Weibull) и о которых подробнее см. в гл. 7, в статье Корнаи и Вейбулла (1978), а также в математическом приложении к первому изданию книги.

Рис. 4.4. Склонность к поиску.



же на другую базу? Склонность потребителя к поиску рассмотрена на рис. 4.4.

Предположим, что снабженец ищет одну-единственную деталь. На горизонтальной оси отметим, сколько торговых баз он намерен посетить, не указывая, на скольких он побывал на самом деле. Если, например, ему повезло и он получил то, что искал уже на первой базе, то мы никак не сможем определить, сколько баз он намеревался посетить, чтобы получить искомое. Однажды, не найдя на третьей базе необходимую деталь, потребитель решает: на четвертую не пойду, соглашусь на вынужденную замену здесь. В этом случае его склонность к поиску определяется числом «3». Вертикальная ось показывает, какой в 100 случаях была склонность потребителя к поиску. Согласно рисунку, в 15 случаях потребитель — снабженец завода по производству болтов прекращал поиск уже на первой базе (сплошная линия на рис. 4.4), в 30 случаях — на второй базе и т. д.

Другой потребитель по-иному реагирует на подобную дилемму. Пунктирной линией на рисунке изображено поведение потребителя — снабженца машиностроительного завода. Он более нетерпелив: в большинстве случаев прекращает поиск уже на первой или второй базе и не намерен обходить все пять баз.

Средняя склонность к поиску первого потребителя — 2,68 торговых баз, второго, менее терпеливого,— 1,89.

Склонность к поиску — один из определяющих показателей *позиции потребителя*. Позиция — это субъективное отношение к повторяющимся ситуациям. Этим термином мы обобщаем различные виды склонностей, готовности, намерений и стремлений. Потребитель *моментально* приспосабливается лишь к предложению на субмикроуровне сегодняшнего дня, в результате единственного похода за покупками (первая степень приспособления). Проявляющаяся при этом позиция отражает более *устойчивое* приспособление, сравнительно более постоянные особенности поведения. Это, однако, всего лишь вторая, *краткосрочная* степень приспособления. Третья, *долгосрочная*, заключается в сдвиге позиции в соответствии с изменениями практики снабжения [13].

Теперь пора более подробно поговорить о наиболее важных моментах в позиции потребителя, сделав предварительно некоторые методологические замечания.

По существу, все составляющие позиции следовало бы описывать с помощью случайных переменных и характеризовать позицию их совокупным распределением. Однако мы не воспользуемся пока этим методом, потому что намерены лишь проиллюстрировать несколько общих мыслей. Ограничимся, следовательно, более грубым, но и более простым описанием с использованием только ожидаемых значений случайных переменных.

Ту или иную составляющую позиции можно выразить или одним действительным числом, или вектором. Целесообразно, например, склонность к поиску представить несколькими показателями: сколько торговых точек готов посетить потребитель, как долго намерен вести поиск, сколько денег может истратить на поиск и т. д.

На формирование позиции потребителя (помимо его собственной нерешительности и непоследовательности) могут оказывать влияние определенные факторы. Рассмотрим пример. Одной из переменных, формирующих позицию, является *склонность стоять в очереди* (см. зону *M* на рис. 4.3). Как уже говорилось, решение потребителя зависит от ожидаемого времени стояния в очереди. В конечном счете позиция потребителя (имея в виду ее математическую форму) может быть описана как совокупность параметров и функций. Этот метод иллюстрируется в гл. 7.

Обобщим теперь некоторые основные составляющие позиции потребителя [14].

1. *Функция первоначального спроса.* Вопрос о том, от каких

---

[13] О краткосрочном и долгосрочном приспособлении спроса речь пойдет в следующей главе.

[14] Все составляющие, за одним исключением, изображены ромбами на рис. 4.1, 4.2, 4.3, отражающими «отношение» потребителя к той или иной проблеме, связанной с принятием решения. Исключение представляет пятая составляющая: усилия потребителя по завоеванию продавца. Это не отдельный «ромб», потому что данная составляющая присутствует в течение всего процесса приобретения.

пояснительных переменных зависит эта функция, мы рассмотрим в следующей главе; здесь она упоминается лишь для полноты описания понятия «позиция».

2. *Склонность к вынужденной замене.* Ее можно описать, уточнив, какую часть первоначального спроса потребитель готов восполнить за счет замены. Может быть, окажется целесообразным разложить ее на несколько переменных, отражающих склонность делать «малые» и «большие», «близкие» и «отдаленные» замены. Она может зависеть от предшествующих обстоятельств поиска: потребитель, вероятно, будет меньше упрямиться на пятой торговой базе, чем на первой. Не исключено, что она будет зависеть от относительных цен на первоначально требовавшиеся ресурсы и на их возможные заменители.

Склонность к вынужденной замене неотделима от готовности потребителя *изменить* свой первоначальный спрос. Вероятно, можно было бы описать динамическую закономерность этого изменения. Потребитель, например, начинает поиск, вооружившись «более тонким», более индивидуализированным спросом, а в случае неудачи меняет его на «менее изысканный», более агрегированный (начинает с намерением: «Ищу сталь марки 10», заканчивает: «Ищу сталь марки 9—11»).

3. *Склонность к поиску.* О ней уже подробно говорилось в начале настоящего раздела.

4. *Склонность стоять в очереди.* Она может зависеть, в частности, от ожидаемого времени стояния в очереди.

5. *Усилия по завоеванию продавца.* Они могут определяться продолжительностью поиска, длиной очереди и т. д.

Я не утверждаю, что этими несколькими составляющими можно исчерпывающе характеризовать все аспекты позиции потребителя. Картина, возможно, выиграет, если анализу подвергнуть также реакцию потребителя на закупочные цены [15].

[15] Мы привели два примера. В гл. 14 будет проанализировано, насколько чувствительно предприятие реагирует на цены. В гл. 15 речь пойдет о том, в какой степени предприятие как потребитель сопротивляется возможным попыткам продавца повысить цены. Показатели, характеризующие эти две важные черты поведения предприятия, также, очевидно, относятся к описанию позиции потребителя.

Глава 5

Потребитель: формирование спроса

5.1. Введение

В первой части предшествующей главы мы сопровождали единственного потребителя, который отправился на поиски необходимой предприятию продукции. Основная тема настоящей главы: как составляется список этих изделий? Каковы характерные для покупателя особенности, которые при постоянной повторяемости процесса приобретения определяют первоначальный спрос?

Значительная часть изложенных в разделе 4.1 предположений, способствующих уточнению и упрощению обсуждаемой темы, остается в силе. К ним относится предположение *1* (рассматривается только приобретение продукции и опускается наем рабочей силы и приобретение инвестиционных средств); предположение *2* (рассматриваются только складируемые изделия); предположение *5* (абстрагируемся от влияния цен на ресурсы) и предположение *6* (предложение считается заданным).

Для большей части излагаемого в главе в силе остается и предположение *3*. Следовательно, будем рассматривать спрос социалистического предприятия, не делая различия между традиционной и послереформенной системами управления экономикой.

5.2. Простое правило «большого пальца»

Начнем с рассмотрения до предела упрощенного примера.

Определение первоначального спроса на приобретаемые материалы является постоянно повторяющейся, привычной, рутинной задачей. Снабженец завода по производству болтов составляет свой перечень закупок на основе следующего «правила»: по каждому нужному виду материалов приобрести такое их количество, которое восполнит имеющиеся запасы *до желаемого уровня*.

О каких материалах идет речь? В первую очередь о тех, которые, по-видимому, будут использованы в обозримом (скажем, в течение 12 месяцев) будущем при условии соблюдения предусмотренной технологии и выпуска изделий запланированного ассортимента. Кроме того, имеются в виду также и такие материалы, которые могут быть использованы в случае моментального приспособления (вынужденной замены, корректировки ассортимента продукции).

Обычно желаемый уровень запаса материалов — обеспечить их наличие на 3 месяца (в течение которых он покрывал бы спрос). Исключение составляют те материалы, бесперебойное снабжение которыми не гарантируется, желаемый уровень их запаса — 6 месяцев.

Учитывая это, службы снабжения должны иметь информацию об ожидаемых формах использования материалов. Поэтому наш снабженец с завода по производству болтов сначала пытается установить, каким в предстоящие месяцы будет среднемесячное потребление, скажем, стали марок 10 и 11, если предприятие

выполнит запланированные объемы при соблюдении технологии и установленной пропорции затрат ресурсов и выпуска продукции.

Затем он решает, насколько увеличится объем использования стали марки 11, если не будет стали марки 10. Обдумывает он и обратную задачу: насколько больше использовать стали марки 10, если сталь марки 11 окажется дефицитной.

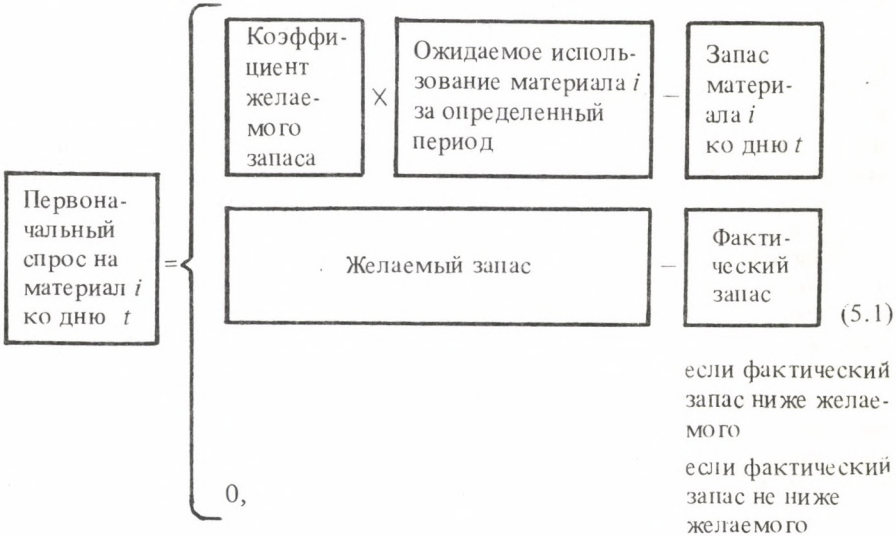
В результате таких размышлений складывается представление о возможном объеме использования материалов. Нет смысла точно определять эту величину, ведь наш снабженец рассчитал ее без помощи какой-либо сложной стохастической модели определения запаса. Она является результатом очень глубокой калькуляции, в основе которой заложена мысль: быть готовым к худшему. Это — условная предварительная оценка снабженца, произведенная вместе с руководителями производства: будет израсходован примерно такой объем материала, если сиюминутные обстоятельства подтолкнут именно к его применению.

Каким бы простым ни казалось используемое снабженцем «правило», его применение, по существу, означает использование *алгоритма принятия решения*, состоящего из трех этапов.

Первый этап. Составление перечня необходимых в производстве материалов.

Второй этап. Определение ожидаемого объема использования этих материалов.

Третий этап. Расчет первоначального спроса на основе приводимой ниже схемы (5.1). Формула дает i-й компонент вектора первоначального спроса при условии, что материал i относится к числу принимаемых в расчет (предполагается его использование).



Вместе взятые «правило» и описывающий его алгоритм (в том числе использование формулы (5.1) в качестве третьего этапа) являются конкретным примером того, что в общем можно назвать *функцией спроса предприятия на материалы*. Тем, кто привык к неоклассической форме функций спроса (спрос как функция цены и дохода, притом точно сформулированная и хорошо поддающаяся анализу), может показаться неожиданным как приведенная форма описания, так и ее содержание. О сопоставлении с неоклассической функцией спроса по содержанию речь пойдет позже.

5.3. Спрос предприятия на материалы

Вернемся к более общим рассуждениям. Постепенно начинает вырисовываться, какие признаки «правила» и алгоритма, описанных в предшествующем разделе, *случайны* и носят лишь иллюстративный характер, а какие можно считать *общими* свойствами функции спроса социалистического предприятия на материалы.

Для облегчения понимания проведем сопоставление с неоклассической функцией спроса в том виде, как она проявляется в рамках общей модели равновесия.

1. В общей теории равновесия объем производства предприятия, а также соотношение затраты—выпуск формируются одновременно. Учитывая соотношения цен как на материалы, так и на выпускаемую продукцию, соблюдаются рамки бюджета и на этой основе определяется соотношение затраты—выпуск, обеспечивающее достижение максимальной прибыли. Это однозначно определяет спрос предприятия на материалы.

Мы, наоборот, рассматриваем формирование и приспособление друг к другу намерений, касающихся производства и закупок как динамичный процесс. В нашей конструкции беспрерывное, сложное взаимное приспособление краткосрочных производственных планов предприятия [1]. Об этом речь шла в гл. 3, где рассматривалось, под воздействием каких факторов [2] формируются свободный краткосрочный производственный план, предполагаемая технология, а также структура выпускаемой продукции. Особенно важную роль играют здесь сигналы о дефиците, которые меняют первоначальные планы, связанные как со структурой выпускаемой продукции, так и с затратами на приобретение ресурсов. Устой-

[1] В главах 4—6, посвященных купле-продаже, а также спросу и предложению, не рассматриваются вопросы долгосрочного регулирования.

[2] Пока, вплоть до гл. 14, оставим в стороне вопрос о том, какую роль играют цены в формировании спроса. Они оказывают на традиционные социалистические предприятия определенное влияние, которое может усилиться в послереформенной системе управления экономикой. Это влияние, однако, сказывается довольно слабо. Сейчас поэтому выдвигаем на передний план не проблему ценовых и неценовых сигналов, а другие отклонения, возникающие при сопоставлении с неоклассической функцией спроса.

чивый дефицит, очень частые перебои со снабжением буквально отучают производителя от использования определенных видов сырья и материалов, приспосабливают технологию и структуру выпускаемой продукции к явлениям хронического дефицита.

Вторая фаза — *моментальное* приспособление предприятия к существующим на данный момент обстоятельствам, когда оно выступает как в роли производителя (гл. 2), так и потребителя (гл. 4). В роли последнего у него формируется моментальное потребительское намерение. Это, следовательно, вторичное, производное явление, вытекающее из первичного: уже заданного производственного намерения на ближайшую перспективу.

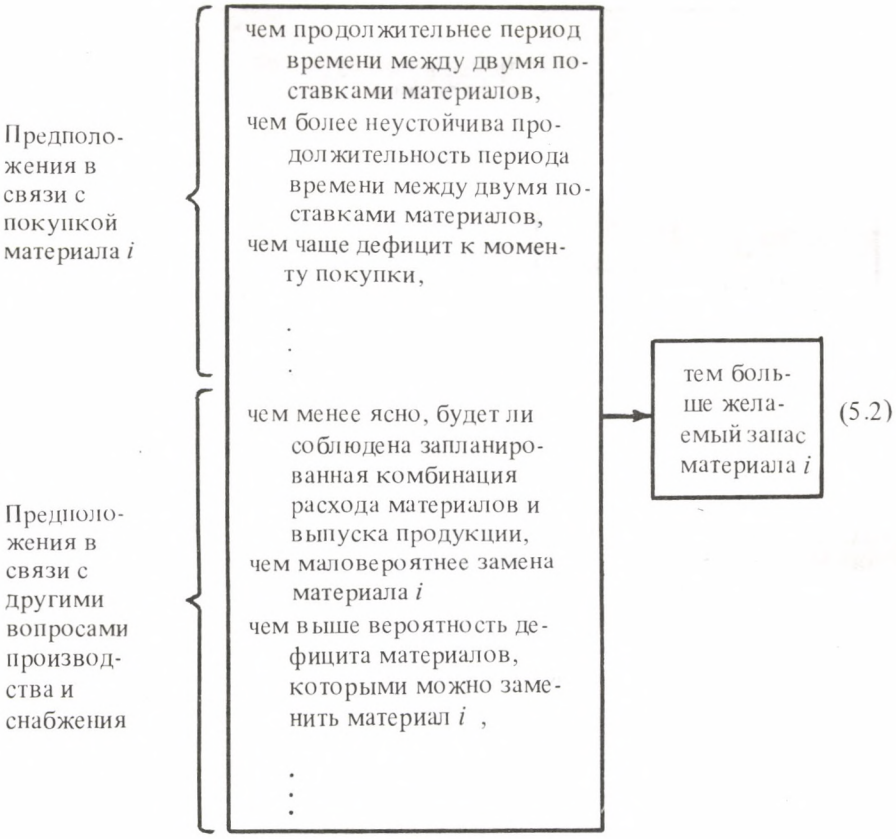
2. Неоклассическая модель спроса предприятия молчаливо предполагает: предложение не будет препятствовать удовлетворению спроса. В абстрактной общей модели равновесия допустимо немедленное и полное приспособление спроса. В вольном переводе на язык практики это означает, что любое требуемое изделие имеется в запасе, а если он иссякает, то может быть быстро восполнен. Если система находится в равновесии по Вальрасу, никогда не возникает дефицит.

Мы не можем принять такое предположение. Напротив, необходимо показать, как хронический дефицит влияет не только на процесс приобретения, но и на *намерение* его совершить.

Формирование первоначального спроса основывается на предположениях, и предприятие как потребитель отдает себе отчет в том, что они неопределенны. Оно вынуждено считаться с тем, что производство, возможно, придется вести не в запланированном объеме, а с нарушением установленных соотношений затраты — выпуск. Оно должно считаться также и с перебоями в материально-техническом снабжении. Именно поэтому разрабатывается *стратегия надежности*. Она может быть разнообразной. В предшествующем разделе мы привели один из многих наблюдаемых примеров стратегии надежности. Различные предприятия придерживаются различных принципов снабжения, не совпадают параметры, используемые при составлении перечня приобретаемых изделий, различна продолжительность времени, выделяемого на их приобретение, и пр. Не везде используются фиксированные коэффициенты для расчета желаемых объемов запаса. Если и применяют простейшую линейную формулу, аналогичную (5.1), то по-разному определяют продолжительность ожидания дальнейшего использования материалов. Что касается результатов расчета, т. е. первоначального спроса, то зачастую не достигается его детализация и заведомо остаются большие возможности для импровизации на месте («бери сталь марки 9, или марки 10, или марки 11»). Или с самого начала он представляет собой многоступенчатую инструкцию («попробуй достать сталь марки 10, если не удастся, бери сталь марки 11» и т. д.).

Можно было бы долго перечислять возможные варианты. Однако при всем своем различии стратегические концепции объ-

единяет общая черта, которая заключается в том, что они направлены не только на удовлетворение моментальных потребностей производства в материалах. Накапливая запасы соответствующих средств и материалов, предприятие стремится обеспечить надежность снабжения. Другая общая черта состоит в том, что с усилением неопределенности растет и стремление накопить больше материальных запасов. Эта взаимозависимость выражается схемой (5.2), описывающей один конкретный вид ресурсов — материал *i*.



Точки на схеме означают, что перечень *«факторов неопределенности»* не полон, что и в других взаимосвязях может выявиться такая неопределенность, которая будет способствовать увеличению желаемых запасов. В специальной литературе известны модели, которые определяют желаемые размеры запасов средств и материалов на предприятии с учетом того или иного аспекта неоп-

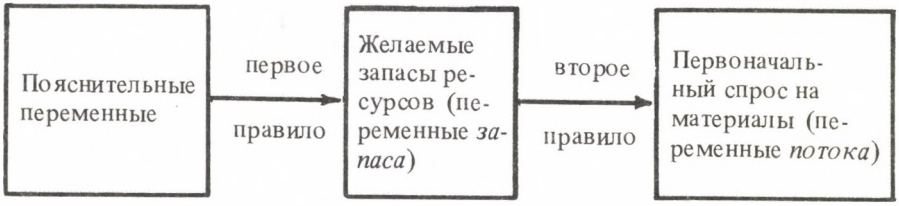
ределенности [3]. Мы не ставим целью точное описание взаимосвязей, а ограничимся лишь показом направления зависимости.

3. Схема (5.2) подводит к проблеме прироста и регулирования запасов («stock-flow»). Неоклассическая функция спроса описывает *непосредственную* причинно-следственную связь между определенными пояснительными переменными и спросом на материалы как переменную прироста запасов:

(5.3)

Мы же описываем *косвенную* причинную связь; вводятся переменные запаса — желаемая величина запасов производственных ресурсов.

(5.4)



В конечном счете, как нам представляется, функция спроса на материалы складывается из двух правил. Первое описывает относительно постоянную особенность поведения предприятия, один из элементов его позиции в роли потребителя: к созданию каких запасов материалов оно стремится? Второе правило определяет моментальное намерение предприятия как потребителя в случае, когда желаемый уровень запаса ресурсов уже задан.

4. Наконец, еще одно важное отличие заключается в том, что мы говорим не о «спросе» вообще, а исключительно о первоначальном спросе. Если он не удовлетворен, то потребитель предпринимает ряд дальнейших шагов: производит вынужденные замены, продолжает поиск, ждет и т. д.

Теперь стало ясно, почему в гл. 4 функция спроса была названа *одним* из компонентов позиции потребителя и подчеркивалось наличие ряда других важных составляющих. Мы назвали позицией все то, что постоянно и устойчиво в поведении потребителя, по крайней мере в стохастическом смысле. Постоянна его «стратегия безопасности» в вопросах снабжения. Но эти устойчивые схемы поведения описывают позицию потребителя лишь *в сочетании*

[3] См., например: Prékopa, 1965.

с остальными компонентами: надо указать и на то, как потребитель реагирует на дефицит, какова его склонность к вынужденным заменам, поиску и т. д.

Анализируя экономику, в которой дефицит является редкостью, не так уж важно обращать внимание на остальные особенности позиции покупателя. Иными словами, не будет большой беды, если потребителя характеризуют лишь со стороны функции спроса. В конечном счете суть в том, что если он готов заплатить назначенную продавцом цену, покупка состоится. Однако, если бы мы рассматривали потребителя лишь с этой точки зрения (т. е. характеризуя исключительно функцию спроса) в экономике дефицита, то очень мало сказали бы о его позиции.

Должен сделать самокритичное замечание. В этой книге я часто пользуюсь словами «спрос» и «предложение». В этом отношении я отступаю от терминологии, принятой в «Антиравновесии», где пытался заменить эти понятия другими выражениями, и возвращаюсь к традиционному экономическому словарю. Сейчас для меня очевидно, что в отношении этих и некоторых других понятий, используемых в «Антиравновесии», я напрасно пытался осуществить какой-то «терминологический радикализм». Радикальный разрыв со старым, когда он становится неизбежным, должен касаться не выбора слов, а содержания предмета.

Я и сегодня считаю верным то, что было сказано в моей предыдущей книге относительно теоретической неясности неоклассического анализа «спроса» и «предложения». Статический подход традиционных исследований по микроэкономике, игнорирование изучения хронических отклонений от состояния равновесия по Вальрасу оставляют неясными многие аспекты процесса купли-продажи, в том числе спроса и предложения. Следует стремиться точнее описать эти проблемы, не обязательно отказываясь от слов «спрос» и «предложение». Верно, что каждое из них обозначает очень обширную группу явлений, в том числе конкретных и специфических, но целесообразнее не вводить совершенно новые понятия, а найти дополнительные определения к старым. Именно так сделано в этой книге, когда речь идет о *первоначальном* и *скорректированном* спросе.

5.4. Трактовка спроса «по Клауэру»

Было бы неверным ограничивать дискуссию лишь традиционными вариантами неоклассической микроэкономики. За последние десятилетия развилось новое направление — многие экономисты начали заниматься явлениями, возникающими в условиях, когда рынок не находится в состоянии равновесия по Вальрасу. Пионерами этого важного направления являются Клауэр и Лейонхуф-

вуд [4]. Важными вехами на этом направлении стали статьи Барро и Гроссмана [5]. Многие авторы использовали разработанный теоретический аппарат и при анализе социалистической экономики [6]. В последующем эту школу будем называть направлением Клауэра—Барро—Гроссмана [7]. Содержание данной книги во многих отношениях близко этому направлению. По отдельным вопросам мои взгляды приближаются к взглядам Клауэра—Барро—Гроссмана, по другим — существенно расходятся с ними. В соответствующих местах еще не раз придется обращать внимание на эти сходства и различия.

И вот уже первое такое место: Клауэр неоднократно обращал внимание на *возможный разрыв между намерением и его осуществлением* в том случае, когда спрос и предложение не находятся в состоянии равновесия. Он поднял вопрос: что происходит в таких случаях? Это был важный шаг вперед по сравнению с традиционной трактовкой проблемы, когда рассматривали лишь условия возникновения равновесия и характеристику состояния равновесия.

Однако и сам Клауэр сделал всего лишь *один* шаг вперед. Он утверждает, что при спросе, превышающем предложение, фактическое приобретение совершается на уровне предложения. Все это так, но это всего лишь начало истории, продолжение которой имеет не менее важное значение. Что же происходит потом? Начинается целая серия событий вынужденного приспособления: покупатель делает вынужденную замену, ищет, корректирует спрос, ждет и т. д. Клауэр выделяет *статический момент* — момент полууспеха-полунеудачи, когда при совершении покупки потребитель сталкивается с ограничением, обусловленным предложением. В действительности происходят *динамические процессы* моментальных и более длительных приспособлений, которые невозможно изобразить статической моделью.

---

[4] См.: Клауэр (Clower, 1965) и Лейонхуфвуд (Leijonhufvud, 1968). Здесь я должен сделать замечание личного плана. Во время работы над «Антиравновесием» я не знал ни о статьях Клауэра, ни о книге Лейонхуфвуда. Я развивал свои идеи независимо от них, в частности идею о том, что в состоянии, отличающемся от равновесия по Вальрасу, эффективным ограничителем становится либо намерение покупателя купить, либо намерение продавца продать (см.: Kornai, 1971, с. 278—279). При обобщении опыта социалистической экономики ход моих мыслей развивался в том же направлении, что и у Клауэра и Лейонхуфвуда.

[5] См.: Барро и Гроссман (Barro, Grossman, 1971, 1974, 1976).

[6] См. прежде всего ценные исследования по этому вопросу Портеса и Винтера (Portes, Winter, 1977a, б, 1978).

[7] Здесь можно привести ряд важных исследований, в частности Дрезе (Dréze, 1975), Гранмона (Grandmont, 1977), Бенасси (Benassy, 1974, 1975, 1977), Малинво (Malinvaud, 1977), Свенссона (Svensson, 1977), а также ряд статей в сборнике под редакцией Швёдиауэра (Schwödiauer). Выводы этих исследований во многих работах называются «теорией равновесия». Мне не хотелось бы принимать эту терминологию по мотивам, о которых будет речь позже. По-моему, имена Клауэра, Барро и Гроссмана характеризуют это течение. Каждую относящуюся к нему работу можно наверняка узнать по ссылкам на этих авторов-первопроходцев.

Детализируем сопоставление далее: обдумаем роль вынужденной замены в случае конфликта между намерением и его осуществимостью. Приведем сильно упрощенный пример — опишем поведение одного-единственного потребителя, который приобретает два способные заменить друг друга изделия: i и j.

Обозначим первоначальный спрос потребителя как d_i и d_j; предложение — s_i и s_j и фактическое приобретение — y_i и y_j; По Клауэру, в первом приближении [8] фактическое приобретение выражается формулой

$$y_i(t) = \begin{cases} d_i \text{ , если } d_i \geqq s_i & \text{Нет дефицита} \\ s_i, \text{ если } d_i > s_i & \text{Дефицит} \end{cases} \qquad (5.5)$$

Следовательно, $y_i(t) = \min(d_i, s_i)$. Аналогично определяется y_j.

Приведенная выше формула выражает принцип, в соответствии с которым так или иначе всегда преобладающим оказывается фактор, находящийся в меньшей части неравенства. В одной из глав книги этот принцип будет оспорен, поскольку, по-моему, он не дает достаточного представления о реальном положении. Здесь же, однако, для простоты изложения проблемы я опускаю свои контраргументы, временно допустив, что указанный принцип действует.

Забудем на время и о том, что рассматриваемый процесс динамичен, что потребитель сначала ощущает дефицит, затем решается на вынужденную замену и т. д. Рассмотрим, следовательно, безотносительно ко времени конечный результат процесса приобретения (схема 5.6).

Или в более сжатом виде:

$$y_i(t) = \min [s_i, d_i + \mu_{ji}(d_j - s_j)_+].$$

Аналогично определяется y_j.

Приводимый в формуле (5.6) параметр μ_{ji} обозначает *намерение* покупателя произвести *вынужденную замену* j на i. Обращаем внимание на то обстоятельство, что он не идентичен принятой в микроэкономике категории «предельной степени замены». Последнее

[8] Замечание о «первом приближении» сделано потому, что как сам Клауэр, так и его последователи подробно обсуждают вторичные результаты, связанные с расходованием или экономией доходов. Например, рабочий не может продать рабочую силу и как результат неполученного дохода падает его спрос на потребительские товары и т. д. Позднее и в данной книге будут рассмотрены вторичные последствия, связанные с доходами, и сделаны сопоставления с концепциями Клауэра, Барро, Гроссмана. Сейчас оставим их пока в стороне и рассмотрим ситуацию, в которой *доход покупателя, который он может истратить*, задан.

выражает добровольное намерение к замене: если предложение включает как i, так и j, то потребителю предстоит определить равноценность замены изделия j изделием i. В обсуждаемой ситуации потребитель уже раньше принял решение, на основе которого определил вектор своего первоначального спроса $[d_i, d_j]$. Параметр μ_{ji} показывает: если изделий j нет в первоначально требовавшемся объеме d_j, то сколько изделий i потребитель намерен приобрести взамен. Не касаемся вопроса о том, считает ли он компенсацией приобретение этих изделий. По-видимому, нет, поскольку понес убытки. И лишь для полноты картины спросим: если произошло такое вынужденное приспособление, что потребитель может сделать? Таков, следовательно, *условный* показатель замены в обстоятельствах, порожденных дефицитом. Он выражает степень намерения потребителя корректировать первоначальный спрос.

Мы еще более приблизимся к пониманию μ_{ji}, если будем иметь в виду серию повторяющихся покупок. Потребитель при этом, решаясь на замену, может колебаться: в каком объеме брать то или иное изделие. Параметр μ_{ji} является средней переменной этой позиции во времени.

Поясним теперь содержание формулы (5.6).

Верхний ряд показывает, что нет дефицита ни на изделие i, ни на изделие j. Следовательно, может быть приобретено изделие, отвечающее первоначальному спросу.

В *среднем ряду* рассмотрена ситуация, когда дефицитно изделие j. В таких случаях первоначальный спрос d_i возрастает в связи с необходимостью вынужденной замены отсутствующих изделий. Представленный в среднем ряду этот скорректированный и расширенный из-за вынужденной замены спрос может быть удовлетворен. *Вынужденная замена может поглотить не только чрезмерный спрос, но и чрезмерное предложение или его часть.*

Нижний ряд разделяется на два варианта. Один — это «простой» дефицит: первоначальный спрос на изделие i сам по себе больше, чем предложение. Объем покупки поэтому ограничивается уровнем предложения.

Другой вариант — дефицит, возникший вследствие вынужденной замены. Дефицит на изделие j потребитель пытается компенсировать изделием i. Однако для покрытия первоначального спроса, возросшего в результате необходимости сделать вынужденную замену, предложения уже недостаточно — образовался дефицит и на изделие i. Теперь и фактическое приобретение изделия i ограничивается предложением, хотя, возможно, оно и было достаточным для удовлетворения первоначального спроса, если бы не возникла вынужденная замена (условие достаточности в нижнем ряду не исключает чрезмерного начального предложения $d_i < s_i$).

С возникновением намерения совершить вынужденную замену

$$y_i(t) = \begin{cases} d_i, & \text{если } d_i \leqq s_i \text{ и } d_j \leqq s_j, \\ & \text{Нет дефицита изделия } i \quad \text{Нет дефицита изделия } j \\ d_i + \mu_{ji}(d_j - s_j), & \text{если } d_j > s_j \\ & \text{Первоначальный спрос на изделие } i \quad \text{Вынужденная замена из-за дефицита изделия } j \quad \text{Дефицит изделия } j \\ \text{и} & d_i + \mu_{ji}(d_j - s_j) \;) \leqq s_i \\ & \text{Первоначальный спрос на изделие } i \text{ и намерение произвести вынужденную замену могут быть удовлетворены} \\ s_i, \text{ если} & d_i > s_i \\ & \text{По сравнению с первоначальным спросом есть дефицит изделия } i \\ \text{или если} & d_j > s_j \quad \text{и} \quad d_i + \mu_{ji}(d_j - s_j) > s_i, \\ & \text{Дефицит изделия } j \quad \text{Первоначальный спрос на изделие } i \text{ плюс намерение произвести вынужденную замену вместе не могут быть удовлетворены} \end{cases} \tag{5.6}$$

дефицит «переливается» — перемещается с изделия j на изделие i [9]. И если отвлечься от упрощенной модели «два изделия и один потребитель» и вернуться к сложной действительности, то процесс станет понятнее. Столкнувшись с дефицитом чего-то на том или ином рынке, потребитель обращается на более насыщенные рынки, что может вызвать на них новый дефицит; потребители, ощутившие дефицит на этих рынках, также прибегают к вынужденным заменам и так продолжается дальше. И хотя в конечном счете все потребители приобретут продукцию, прибегая к вынужденным заменам, у большинства из них на душе остается «осадок дефицита».

Формула (5.6), несомненно, сложнее исходной формулы (5.5), предложенной школой Клауэра — Барро — Гроссмана, и тем не менее я убежден, что надо придерживаться именно формулы (5.6). Она помогает понять внешне парадоксальное явление дефицитной экономики: при наличии дефицита на множество изделий потребители все-таки умудряются истратить предназначенные на товары и услуги деньги. Вынужденная замена (и другие аналогичные формы приспособления) — один из ключей к пониманию сути дефицитной экономики.

Здесь необходимо сделать еще одно замечание по терминологии. Клауэр пользуется выражением «формальный спрос» для обозначения намерений потребителя до столкновения с ограничением предложения. Поскольку Клауэр описывает двухступенчатый алгоритм приобретения, ему достаточно двух категорий: формальный и эффективный спрос. Мы же считаем приобретение *процессом*, в ходе которого потребитель может не раз скорректировать свой спрос. Этот динамический характер формирования спроса обозначен в книге понятиями «первоначальный», «скорректированный», «вторично скорректированный» спрос и т. д.

Поскольку Клауэр недвусмысленно определил понятия, связанные с его двухступенчатым алгоритмом приобретения, терминологической путаницы можно избежать, введя другие термины для обозначения родственных, но не равнозначных понятий. Подобным же образом будем оценивать и другие категории, предложенные школой Клауэра — Барро — Гроссмана.

5.5. Наблюдение за спросом и его измерение

Обсуждавшиеся в предшествующем разделе вопросы — отношение между намерением и его реализацией — тесно связаны со следующей темой — наблюдение за спросом и его измерение.

Рассмотрим ситуацию на усеченном, «частичном» рынке, где

[9] Если начальные намерения купли-продажи наталкиваются на ограничение, то дефицит на изделие *i* может переместиться на другие изделия. Это перемещение, как уже говорилось, подробно освещается сторонниками направления Клауэр—Барро—Гроссман. См., например: Benassy, 1978; Howitt, 1978.

реализуется лишь одно изделие i. Предположим, что это изделие предлагают в общей сложности m поставщиков, которым противостоит n потребителей. Рассмотрим какой-либо один день. Например, день t. Предположим для простоты, что дневной объем поставок изделия дают на каждую базу утром до открытия. Поставка изделия i базе h обозначается как $x_{ih}(t)$. Вечером, по завершению рабочего дня, определяют остаточный запас $u_{ih}(t)$.

Первоначальный спрос потребителя k на изделие i будет $d_{ik}(t)$. Куплю-продажу изделия i на базе h, осуществляемую потребителем k, обозначим $y_{ihk}(t)$.

Опишем два экстремальных случая.

В первом случае осуществляется следующее условие:

$$u_{ih}(t) > 0 \qquad \text{для каждого } h \text{ и } t. \tag{5.7}$$

Остаточный запас

Выполнение этого условия однозначно показывает, что потребитель имел возможность ежедневно удовлетворять свой первоначальный спрос на базе, в которую он обратился. Если всегда и всюду остается запас, это означает, что больше продать невозможно, что не было спроса на больший объем изделий.

При таких обстоятельствах правомерно следующее уравнение:

$$d_i(t) = y_i(t), \qquad \text{для каждого } i \text{ и } t. \tag{5.8}$$

Агрегированный первоначальный спрос = Агрегированная фактическая купля-продажа

где $d_i(t) = \sum_{k=1}^{n} d_{ik}(t)$ и $y_i(t) = \sum_{h=1}^{m} \sum_{k=1}^{n} y_{ihk}(t)$.

С точки зрения состояния спроса это означает, что вполне достаточно следить за $y_i(t)$, т. е. за *фактическими* закупками, чтобы понять каково *намерение* — $d_i(t)$ — потребителя. Переменная $y_i(t)$ *объективно* наблюдаема, нет необходимости выяснять у потребителя его намерения.

Назовем формулу (5.8) условием *объективной наблюдаемости* спроса.

Во втором случае соблюдается следующее условие:

$$u_{ih}(t) = 0 \qquad \text{для каждого } i, h \text{ и } t. \tag{5.9}$$

Удовлетворен ли первоначальный спрос? *Это неизвестно.* Осуще-

ствление условия (5.6) логически совместимо со следующими тремя случаями:

а) *дефицита на изделие i не было* и поэтому не пришлось прибегать к вынужденной замене. К счастью, ежедневные утренние поставки точно покрывали дневной спрос и к концу дня запаса не оставалось.

$$\sum_{j=1}^{m} x_{ih}(t) = \sum_{h=1}^{m}\sum_{k=1}^{n} y_{ihk}(t) = \sum_{k=1}^{n} d_{ik}(t). \qquad (5.10)$$

Агрегированный объем поставок = Агрегированная фактическая купля-продажа = Агрегированный первоначальный спрос

б) *первоначальный* спрос на изделие i можно было бы удовлетворить за счет дневной поставки, однако выявился *скорректированный* спрос. Изделие i раскупили в качестве вынужденной замены изделия j. Поэтому совокупный спрос удовлетворить было невозможно:

$$\sum_{k=1}^{n} \{d_{ik}(t) + \mu_{ji}[d_{jk}(t) - y_{jk}(t)]\} > \sum_{h=1}^{m} [u_{ih}(t-1) + x_{ih}(t)].$$

Агрегированный первоначальный спрос на изделие i + Агрегированный дополнительный спрос на изделие i в качестве вынужденной замены изделия j > Агрегированное предложение (5.11)

в) агрегированное предложение было недостаточным даже для удовлетворения первоначального спроса на изделие i, не говоря уже о том, были ли намерения приобрести его в большем количестве как дефицитное изделие.

$$\sum_{k=1}^{n} d_{ik}(t) > \sum_{j=1}^{m} [u_{ih}(t-1) + x_{ih}(t)]. \qquad (5.12)$$

Агрегированный первоначальный спрос на изделие i > Агрегированное предложение

Теперь сопоставим первоначальный спрос на изделие i с фактическим объемом закупок

в случае *а*: $d_i(t) = y_i(t)$,
в случае *б*: $d_i(t) < y_i(t)$,
в случае *в*: $d_i(t) > y_i(t)$.

Из сказанного вытекает следующее «положение о невозможности»: *Поскольку всегда на всех торговых базах остаточный запас равен нулю, то на основе фактической купли-продажи* $y_i(t)$, т. е. *объективных результатов закупок, невозможно судить о* $d_i(t)$ — *первоначальном спросе или первоначальном намерении потребителя.*

Мы описали два крайних «чистых» случая. В действительности часто возникают и промежуточные варианты: на одной торговой базе есть, а на другой нет запаса, в какой-то момент он есть, в другой раз его нет. Если запас редко равен нулю и на большинстве торговых баз есть положительный остаточный запас, то соблюдается по крайней мере приблизительное условие наблюдаемости спроса. В таком случае можно судить о d по y. Допустимо это и тогда, когда полное исчерпание запасов носит лишь временный характер (рис. 5.1). Остаточные запасы у поставщиков довольно устойчивы (пунктирная горизонтальная линия). Хотя за период $[t_1, t_2]$ запасы исчерпались, вскоре они восполняются до обычного уровня. Здесь справедливо предположить, что первоначальный спрос не упал, а лишь был неудовлетворен в период истощения запасов (нижняя граница колебания).

В случае спорадического, временного дефицита можно проверить связанные с этим гипотезы: что отражают ряды $y(t)$ в данный период — ограничение спроса или ограничение предложения? Под

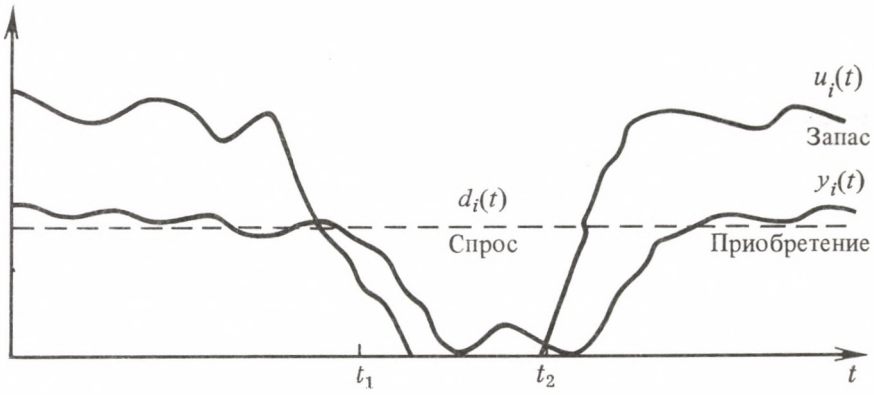


Рис. 5.1. Спрос в период временного исчерпания запасов

влиянием работ Клауэра — Барро — Гроссмана были разработаны эконометрические методы такой проверки [10].

Ситуация в корне меняется, если дефицит носит не временный, а хронический характер, если он возникает не спорадически, а часто и имеет широкое распространение. Если случай, приведенный в пункте б), не встречается в «чистом» виде, а нулевой запас — явление довольно частое, то вступает в силу «положение о невозможности». *Становится невозможным судить о d по y.* И поскольку речь идет о логической невозможности, то никакие эконометрические приемы не помогут [11]. И тщетны попытки проверить, действительно ли приобретенная продукция соответствует первоначальному спросу, удовлетворенному скорректированному спросу или обусловлена ограничениями предложения.

Все это не означает, что в дефицитной экономике нельзя ничего предпринять для наблюдения за спросом. Можно сделать многое, отдавая, однако, отчет в том, что наблюдение и измерение не будут ни объективными, ни очень достоверными. Приведем лишь несколько примеров.

1. У потребителя можно взять интервью и выяснить его намерения и их практическое осуществление. Это хотя и дорогостоящее и утомительное, но зато и поучительное занятие. К нему часто прибегают при изучении рынка. Конечно, достоверность ответов потребителей довольно неопределенна и разноречива. Ведь в конечном счете они не несут никакой ответственности за то, что дали неточный ответ.

Исследование рынка обычно ограничивается изучением спроса на одно изделие или группу изделий. Из общей массы запланированных потребителем покупок нас интересует именно это изделие. Вполне допустимо, что намерение приобрести его несовместимо с остальными. Спорным является вопрос о том, действительно ли все планы потребителя увязаны друг с другом и с его финансовыми возможностями.

2. При реализации отдельных изделий образуется очередь, ее длину можно видеть. И соответственно есть изделия, поставляемые исключительно по заказу: в таких случаях можно определить объем невыполненных или отклоненных заказов.

Хотя это и важные моменты, вряд ли они достоверно определяют намерения потребителя. Возможно, он маневрирует. Заказывает, например, одно и то же изделие на трех торговых базах и, если в одной из них его заказ выполняют, отказывается от двух остальных. Благовидный предлог для этого найдется. Но даже если ему пришлось бы уплатить штраф, в условиях дефицита все равно стоит бороться за лишний шанс, даваемый повторными и одновременными заказами.

---

[10] См., например: Goldfeld, Quandt, 1975.

[11] Такая попытка предпринимается, например, в работе Портеса и Винтера (Portes, Winter, 1978).

Вот почему в «очередях», вернее, в массе заказов (сверх действительно «серьезного» спроса) присутствует и *фиктивный спрос*, раздутый в результате маневрирования. Это явление аналогично предусмотрительному накоплению запасов, о чем речь будет чуть позже. Заказ в определенном смысле означает «негативный запас». Предприятие считает целесообразным делать не только позитивный запас важных для него материалов, но и накапливать массу «негативных» запасов в виде заказов.

3. В тех случаях, когда не возникает очереди, поставщик и потребитель по крайней мере торгуются. Вспомним о поиске. Потребитель посещает торговую базу № 1 и не находит искомого изделия. Он просит поставщика информировать компетентные службы (изготовителя, оптовую торговлю, вышестоящие административные органы) о «дефиците» этого изделия. «Голос» потребителя, его жалоба на дефицит «наблюдаемы» (о них может информировать, в частности, поставщик) и позволяют судить о спросе.

Но и здесь возможны искажения. Потребитель продолжает поиск, посещая базы № 2, 3 и т. д. и жалуясь на отсутствие искомого, и с каждой базы сигнал о дефиците распространяется дальше. И чем настойчивее потребитель в своем поиске и громче его жалоба, тем мощнее этот сигнал. В конечном счете и таким путем может усилиться впечатление о росте дефицита — явление, аналогичное «фиктивному спросу».

Дефицит создает порочный круг: чем выше истинный дефицит, тем более он дает повод потребителю повторять свои заказы и увеличивать их объем, и в то же время сигнализировать о наличии дефицита, повышая тем самым фиктивный спрос. А чем выше фиктивный спрос, тем больше «ощущается» каждый дефицит.

Следует сделать еще одно замечание теоретического характера. Все, что было сказано в пунктах *1, 2* и *3* о несовместимости намерений потребителя и о фиктивном спросе, означает вместе с тем, что *потребители часто нарушают* то, что в современной математической экономике принято называть «принципом Сэя» [12], в соответствии с которым намерения потребителя, касающиеся приобретения тех или иных видов продукции, совместимы друг с другом и с его финансовыми возможностями, т. е. «вмещаются» в бюджетные рамки потребителя. В условиях дефицита *заявленные* потребителем намерения могут оказаться несовместимыми друг с другом и поэтому реализация не совпадет с намерениями.

[12] Излагая принцип Сэя (Say), я пользуюсь формулировкой Клауэра (Clower, 1965) о соответствии потребительских намерений и финансовых возможностей. См. также: Leijonhufvud, 1972. К обсуждению принципа Сэя мы еще вернемся в гл. 13.

5.6. «Накопительская» тенденция

В разделах 5.2—5.5 рассматривались в основном *методологические и теоретические* вопросы: как описать формирование спроса, как наблюдать за ним и как его измерить. Правда, эти мысли подсказаны анализом спроса социалистического предприятия на ресурсы и нами уже были сделаны некоторые замечания о позиции предприятий. Перешагнем теперь методологические рамки и вернемся к *описательной теории.* Выделим некоторые характерные, практически наблюдаемые черты формирования спроса социалистического предприятия на материалы и комплектующие изделия.

В поведении социалистического предприятия как потребителя наблюдается *накопительская тенденция*: оно стремится создать как можно больше запасов ресурсов [13]. Эта тенденция проявляется в рамках как традиционной, так и послереформенной системы управления экономикой. К накоплению предприятие подталкивает *погоня за количественными показателями.* Движимое описанными в гл. 3 мотивами, предприятие стремится наращивать производство, для чего необходимо все больше и больше ресурсов. Эта тенденция усиливается неопределенностью в сфере производства и обращения, о чем только что шла речь.

Накопительской тенденции, однако, противостоят контртенденции, вернее, ее проявлению препятствуют различные ограничители.

1. Приобретенный материал необходимо хранить, а *складские мощности ограниченны.* Их можно, конечно, увеличить за счет капитальных вложений, но инвестиции необходимы и для множества других целей. Каким бы тривиальным ни представлялось это ограничение, оно, пожалуй, наиболее однозначное. Самое «умное» предприятие может забить свои склады до предела, но не более того [14].

2. Вышестоящие органы различными способами оказывают давление на предприятие, стремясь предотвратить создание слишком больших запасов. Определенную роль при этом может играть система лимитирования ресурсов, рассматриваемая в конце главы. Центральный банк может ограничить кредитование запасов материалов. (Этот рычаг усилился после проведенной в Венгрии реформы.)

Помимо административных и финансовых мер, на предприятие оказывают также моральное давление — его могут подвергнуть критике на совещаниях и в печати.

3. Предприятие может добровольно, под воздействием описанных в пунктах *1* и *2* факторов, а также руководствуясь здравым смыслом ограничить спрос на материалы.

Эти три фактора определяют пределы допуска, ограничители накопительской тенденции. Они заставляют предприятие прежде всего ограничивать *общий* запас своих ресурсов (или, возможно, общий

[13] Позднее мы убедимся, что подобная тенденция относится и к другим ресурсам, в частности к «резервированию рабочей силы».

[14] Тем не менее ограниченные складские мощности не мешают потребителю делать как можно больше заказов.

запас средств и материалов *и* готовой продукции). Складские мощности лимитируют совокупный запас. Нормирование запасов и практика кредитования также связаны с данными о совокупных запасах. Поэтому накопительская тенденция предприятия проявляется в *селективной форме*. Оно стремится накопить как можно больше ресурсов, без которых труднее обойтись или которые труднее достать, и довольствуется небольшими запасами материалов, которые проще заменить или легче приобрести.

В поведении предприятия совмещаются два внешне противоречивых явления. С одной стороны, моментальный начальный спрос на субмикроуровне всегда определен и конечен. С другой стороны, спрос (имея в виду совокупность требуемых ресурсов и предприятий, а также длительный период времени) ненасыщаем, т. е. стремится к бесконечности.

Моментальный первоначальный спрос *определен*, потому что формируется по правилам, описанным в разделе 5.2. И в то же время в каком-то смысле спрос *постоянно неудовлетворен*. В условиях неопределенности производства и обращения предприятие, не сдерживаемое эффективным бюджетным ограничением, находящееся в погоне за количественными показателями, никогда не скажет: «У меня достаточно материалов. Несмотря на то что можно получить еще, я добровольно отказываюсь». А пока оно не делает такого заявления, можно утверждать, что его спрос на материалы ненасыщаем.

В последующем, касаясь этого двойственного состояния, будем иметь в виду следующее: спрос предприятия на материальные ресурсы текущего производства *почти неудовлетворим*. Слово «почти» означает, что спрос не является «действительно» бесконечным, он лишь подвержен тенденции к бесконечному росту, сдерживаемой в какой-то степени имеющимися ограничениями.

Накопительская тенденция и вместе с тем почти неудовлетворимый спрос на ресурсы для текущего производства — одна из основных причин «отсасывания» из экономики внешнего резерва (в данном случае — имеющегося у поставщика запаса). Тем самым они в значительной степени способствуют постоянному воспроизводству «дефицитного» состояния экономики.

И вновь мы вернулись на один из порочных кругов, образуемых дефицитом. Предприятие и вышестоящие органы ощущают почти неудовлетворимый спрос на выпускаемые изделия. Это подстегивает погоню за количеством, за валом. В условиях неопределенности производства и обращения возникает накопительская тенденция, в свою очередь усиливающая дефицит ресурсов. Чем выше дефицит какого-либо материала, тем больше его накапливают и тем более неопределенным становится его восполнение, а в результате усиливается гонка за количественными показателями выпуска именно этих изделий. *Погоня за валом, накопительская тенденция и дефицит ресурсов сливаются в один взаимоусиливающийся, самовоспроизводящийся процесс.*

Можно рассуждать и по-другому. Если бы не нависала постоянная угроза дефицита, предприятие не испытывало бы беспокойства в связи со снабжением материалами. Оно было бы уверено в том, что поставщик всегда имеет запасы необходимых полуфабрикатов или может быстро приспособить свое производство к возникшим потребностям, а поэтому не стремилось бы к накоплению запасов. Это сдерживало бы возникновение дефицита.

Говоря о проблеме накопления запаса ресурсов, следует сделать еще одну важную оговорку. В хозяйственной жизни различаются «залежалые» и «текущие» запасы. К первой категории относятся запасы, уже длительное время валяющиеся на предприятии почти без всякого шанса быть использованными, так называемые «неликвиды». Собственно говоря, было бы точнее ввести постоянную шкалу для определения характера запаса — «немобилизуемый» или «текущий». Мы же ограничимся приблизительным различием. Поскольку, однако, эта классификация будет применяться как к ресурсам, так и к выпускаемой продукции, в том числе к изделиям и услугам, введем понятия *производительный и непроизводительный резерв*. Его особой разновидностью — в случае складируемых изделий — является «текущий» и «залежалый» запас.

Следует подчеркнуть, что это категории ex ante (ожидаемого). Резерв считается непроизводительным, если нет шансов (или они настолько малы, что ими можно пренебречь) использовать его в обозримом будущем по первоначальному назначению или в качестве приемлемой вынужденной замены.

Напомним, что в разделе 2.6 рассматривалось два рода внутренних резервов производственного предприятия — мобилизуемый и немобилизуемый. Они представляют собой категории *моментального* приспособления. Резерв нельзя немедленно привести в действие, если в данный момент отсутствует какой-либо ресурс, необходимый для его использования. В противоположность этому введенные понятия — производительный и непроизводительный резерв — являются категориями *краткосрочного* приспособления (на ближайшую перспективу). Запас ресурсов становится непроизводительным, если его невозможно в дальнейшем привести в действие (из-за отсутствия дополняющих ресурсов) или если он вовсе не понадобится (например, в случае изменения стуктуры выпускаемой продукции, когда имеющиеся средства и материалы не используют в дальнейшем производстве).

Даже если какая-то часть резервов является производительной, это не значит, что мы «одобряем» его приобретение и утверждаем, что оно было целесообразным. Уже простая постановка этого вопроса увела бы нас за пределы темы данной книги к исследованию операций, связанных с проблемой «оптимального запаса» и «оптимального резерва». «Производительный» означает всего лишь наличие существенного шанса использовать имеющийся резерв по назначению.

Поскольку оценка «производительный — непроизводительный»

основывается на *ожидании*, она может измениться, если меняются обстоятельства. Снабженец завода по производству болтов приобрел в конце 1976 г. 100 т стали марки 7 в надежде, что она скоро понадобится. Прошло два года, но потребность в стали так и не возникла, а затем стало ясно, что она вообще не понадобится. Таким образом, 100 т стали превратились в непроизводительный резерв.

А теперь возвратимся к проблеме накопления. Дефицит порой ведет к *закупочной лихорадке*. «Куплю — авось пригодится». Просто рассуждать таким образом, ведь потребитель не очень ограничен в финансовом отношении. Позже часть легкомысленно приобретенных материалов, полуфабрикатов, деталей превращается в залежалый запас, в непроизводительный, немобилизуемый резерв. А это может еще более усилить дефицит там, где ощущается потребность именно в этих материалах.

Существование накопительской тенденции — это гипотеза, которую можно проверить эмпирически (в следующей главе мы еще вернемся к ней).

Накопительской тенденцией объясняется тот факт, что запас ресурсов предприятия, который оно считает *желаемым*, значительно выше *нормального* уровня, складывающегося как средняя величина за определенный период времени. *Желаемый* запас (формулы 5.1—5.4) — это уровень, к которому стремится потребитель. Он хотел бы достичь его, составляя перечень необходимых материалов и полуфабрикатов. Напротив, *нормальным* является запас, который складывается ex post в условиях хронического дефицита и ограниченного предложения как средняя величина за продолжительный период. Фактический запас колеблется в пределах нормального. Накопительская тенденция и как ее выражение — высокий желаемый уровень запасов ex ante постоянно взвинчивают нормальный уровень запасов ex post.

5.7. Централизованное распределение материалов

В главах 4 и 5 рассматривались взаимосвязи между предприятием-потребителем и предприятием-поставщиком. Эти связи в социалистической экономике существенно зависят от централизованного распределения материалов. Хотя об этом уже говорилось в разделе 4.1, целесообразно напомнить о сказанном.

Различные административные органы, например центральное управление распределения материалов или министерства, разрабатывают балансы по отдельным позициям снабжения и определяют рамки операций — направления основных потоков материальных ресурсов, ограничивая тем самым свободу принятия решений и потребителя и поставщика.

Ограничивая, но ни в коем случае не лишая их этой свободы полностью. Рассмотрим несколько подробнее положение предприя-

тий, действующих в *традиционной* системе управления экономикой (ниже еще коснемся и послереформенной ситуации). Абстрагируясь, можно теоретически представить абсолютно централизованное распределение материалов: центр до самых мелочей решает, какие ресурсы, в какое время и куда следует направлять. В действительности дело обстоит иначе: даже в период максимальной централизации происходит многоступенчатое регулирование, в рамках которого предприятие сохраняет возможность маневра. Это достигается двумя основными путями.

Один путь: *предприятие оказывает влияние на централизованное решение* до его принятия. Как правило, для этого оно должно представить свою *заявку* на ближайший краткосрочный плановый период прежде, чем распределяющий материалы орган примет решение. А если системой распределения материалов не предусматривается представление формальных заявок, то это, безусловно, происходит неформально. Путем личных переговоров, в письмах, а то и прибегая к посредничеству вышестоящих органов власти или политических организаций предприятие может довести до сведения распределяющего ресурсы органа, какие материалы и в каком объеме оно хотело бы получить.

Заявка (формальная или неформальная) и *спрос* — родственные явления (рис. 5.2.). Направление заявки (*вертикальное*) — в сторону вышестоящего органа, направление спроса (*горизонтальное*) — в сторону предприятия-поставщика, имеющего одинаковый с предприятием-потребителем статус. В действительности же отношения между ними складываются таким образом, что *предприятие-потребитель оказывается в подчиненном положении.* В административном плане оно зависит от центрального органа, а в экономическом — от предприятия-поставщика, поскольку царит «рынок продавца». Этой позицией потребителя объясняется сходство в формировании и удовлетворении и заявки и спроса.

Обычно заявка отражает спрос, т. е. намерение потребителя осуществлять покупки, притом такой спрос, который мы охарактеризовали как почти неудовлетворимый. Уже в гл. 3 упоминался «торг» при согласовании производственного плана. Такое же согласование плана возникает в связи с распределением материалов. Предприятие может спокойно работать и увереннее выполнять план, если при данных лимитах средств и материалов оно получило менее высокие производственные задания и, наоборот, если при данном

Рис. 5.2. Заявка и спрос.

производственном задании ему выделены более высокие лимиты материалов. Естественно, оно стремится поэтому «раздуть» свою заявку на материалы. Зная, например, что требуется 200 т материала, оно тем не менее запрашивает 220 т. Но и центральный орган распределения материалов знает правила игры и «срезает» заявку до 200, а то и до 195 т.

Говоря о неудовлетворимости спроса на материалы, мы отмечали, что различные факторы все же определяют верхние пределы терпения. Сказанное относится и к заявке, причем в этом случае особенно сильны «тактические» соображения. Следует учитывать основательную информированность органа, распределяющего ресурсы. Если предприятие запрашивает 220 т, рассчитывая лишь на 200, это, по-видимому, не выходит за пределы допустимого. 20 т, действительно, можно оспаривать, имея при этом серьезные аргументы. Если же предприятие требует 300 т, то может подорвать доверие к себе. Действует своеобразная «самоцензура»: не стоит делать запрос, который заведомо будет отвергнут. «Торг» будет повторяться вновь и вновь, и предприятие заинтересовано в том, чтобы при этом его позиции не были подорваны на длительную перспективу. Это соображение, пожалуй, и является самым важным «верхним ограничением» взвинчивания заявок.

Предприятие-заявитель «конкурирует» с другими претендентами на ограниченные материальные ресурсы. Поэтому оно стремится завоевать расположение ведающего лимитами органа. В этой связи мы снова встречаемся со многими явлениями, аналогичными рассматриваемым в разделе 4.6.

Другой путь, допускающий возможность маневра предприятия-потребителя и предприятия-поставщика,— это *некоторая свобода действий при выполнении как централизованных решений, так и сделок, нерегулируемых из центра.*

Централизованная разнарядка материалов обычно осуществляется в относительно обобщенной форме: «Во II квартале завод по производству болтов может купить 300 т стали марок 8—12». Более подробных указаний по качеству или срокам поставок нет. В отдельные периоды и по отдельным материалам (особенно при наличии нескольких поставщиков) не указывается даже предприятие-поставщик. Часто случается, что централизованная разнарядка скорее лишь благословляет достигнутое между предприятием-поставщиком и предприятием-потребителем соглашение. *В правовом отношении* каждый наряд на материалы должен быть дополнен *«деловым» соглашением* между поставщиком и потребителем.

К тому же централизованное распределение материалов не распространяется на все без исключения материалы и конкретные сделки. Ассортимент продукции, не охватываемой централизованным распределением, часто бывает довольно широким.

Следовательно, *централизованное распределение материалов хотя и существенно влияет на действующие между предприятиями связи «выпуск продукции — затраты материалов», но не устраняет*

тем не менее характерные внутренние закономерности, существующие между предприятием-поставщиком и предприятием-потребителем. Все закономерности, рассматриваемые в главах 4 и 5, существуют и действуют в условиях централизованного распределения материалов.

Система централизованного распределения материалов пытается различными средствами воспрепятствовать накопительской тенденции. Несмотря на это, а может быть и поэтому, эта тенденция существует. Предприятие не уверено в том, сможет ли оно «физически» получить необходимые средства и материалы. Не в меньшей степени оно сомневается и в том, что получит наряд на материалы в том объеме, какой необходим.

Горизонтальный дефицит, который предприятие испытывает в роли потребителя, дополняется (или предваряется) *вертикальным дефицитом*, с которым предприятие сталкивается, подавая заявку. Горизонтальный дефицит — это отсутствие возможности приобрести необходимые ресурсы для удовлетворения моментальных потребительских намерений. Вертикальный дефицит — отсутствие наряда на получение ресурса при наличии заявки на него.

А теперь несколько слов о положении, сложившемся после реформы системы управления экономикой. Оно характерно тем, что в Венгрии централизованное распределение материалов почти полностью прекратилось — оно сохраняется всего лишь на несколько видов ресурсов. Это устранило многие трудности, вызванные неповоротливостью системы распределения материалов. Однако проблемы, обусловленные ресурсоограниченным характером экономики, хроническим воспроизводством дефицита, не исчезли [15].

Во второй части книги будет обсуждаться вопрос о том, в какой степени рентабельность, кредит и процент в послереформенной системе управления экономикой влияют на формирование спроса предприятия, накопительскую тенденцию и другие упомянутые явления. Пока лишь скажем: поскольку централизованное распределение материалов действует в узкой сфере, влияние явлений, описанных в главах 4 и 5, тем более усиливается. Проявляются внутренние закономерности, обусловленные наличием горизонтальных связей между потребителем и поставщиком.

---

[15] Часть ресурсов, которые первоначально намечалось приобрести у отечественного производителя, в случае дефицита можно быстро восполнить за счет импорта. Это временно смягчит дефицит. Вместе с тем надо учитывать, что в таких случаях происходит своеобразная «передислокация» дефицита, он перемещается из сферы внутреннего обращения в область международного платежного баланса. Об этом речь пойдет в гл. 21.

Глава 6

Поставщик

6.1. Введение

Неоклассическая микроэкономическая теория рассматривает роли поставщика и потребителя как совершенно симметричные. У потребителя — функция спроса, у поставщика — функция предложения, и оба зависят от цен. На рост цен потребитель реагирует снижением спроса, а поставщик — повышением предложения. Эта симметрия, однако, является полной лишь тогда, когда и поставщик и потребитель имеют жесткие бюджетные ограничения. Для потребителя очень важно разумно расходовать свои денежные средства, поэтому он чувствительно реагирует на изменение уровня цен спроса. Поставщику же очень важно получить большой денежный доход, и он поэтому чувствительно реагирует на формирование цен предложения. Конечно, и в этих условиях есть существенная асимметрия [1]: поставщик предлагает материальные изделия, *реальные* блага, за которые потребитель расплачивается *деньгами*. Но деньги — «серьезная вещь», и если потребитель не возьмет товар, о котором договаривается с поставщиком, он может за эти деньги купить другой. Принимая решение заплатить деньги за изделие, необходимо быть столь же осмотрительным и ответственным, как и при намерении отдать изделие за деньги.

Именно деньги позволяют любую уступку или выигрыш на одной стороне сбалансировать уступкой или выигрышем на другой. Если потребитель проявляет уступчивость в отношении физических свойств продукции (например, согласен взять изделие худшего качества), то поставщик в порядке взаимности может сделать скидку в цене. И наоборот, если поставщик обеспечивает дополнительную услугу (например, доставку товара по назначению), то и потребитель может взаимно оказать услугу путем доплаты к цене. Это не значит, что всегда точно соблюдается такое «равновесие», я хочу лишь сказать, что при «серьезном» функционировании цены и денег есть возможность сбалансировать любой *физический* плюс или минус *денежным* плюсом или минусом.

Положение существенно меняется, когда деньги не играют действительно «серьезной» роли, активно не влияют на принятие решений, а лишь участвуют в пассивной регистрации процессов.

---

[1] В этой связи К. Маркс в «Капитале» писал о «salto mortale товара». См.: *К. Маркс, Ф. Энгельс.* Соч. Т. 23. С. 116.

Хозяйственная единица с нежестким бюджетным ограничением, чье выживание гарантировано даже в случае длительного финансового дефицита, слабо реагирует на цены. В таком случае блекнет «компенсирующая» роль цены. Поставщик, например, ухудшает качество изделия, но это может и не отразиться на продажной цене. А если и отразится, если, согласно законодательству, он будет вынужден снизить цену? По существу, и это его не очень волнует: в конце концов, каким будет денежный доход — не вопрос жизни и смерти предприятия. Верно и обратное. Потребитель также не почувствует компенсации, если ему пришлось бы заплатить меньше за продукцию худшего качества. Правда, его расходы в определенном смысле сократятся, но в конечном счете это ничего не решает.

Снижение влияния цен заведомо скрывает в себе возможность асимметрии, потому что цена не исполняет своей компенсирующей роли. Асимметрию затем довершает дефицит. (Что, кстати, как и показывает весь ход рассуждений в книге, также тесно связано с принижением роли цен и денег.)

С одной стороны стоит потребитель со своим почти неудовлетворимым спросом, с другой — поставщик с изделиями, дающими возможность этот спрос удовлетворить. На стороне потребителя — «мысленный» процесс (намерение купить), на стороне продавца — физическое явление (действительно имеющееся изделие). Имея в виду свой первоначальный спрос, потребитель отправляется за искомым. Его интересует при этом не то, что имеет в виду поставщик, а что он имеет на складе.

Поставщик считает, что предлагает «нечто серьезное» — осязаемое и полезное изделие. То, что он получает за него (продажная цена, деньги), он не считает действительно «серьезным». Поэтому, собственно, он делает потребителю одолжение, выполняя его заявку. И так считает не только поставщик, но и потребитель. Именно потому, что бюджетное ограничение не является жестким, потребителя особенно не беспокоит стоимость полуфабрикатов и материалов, необходимых для производства. По сути дела, он благодарен поставщику за любой его жест. *Между ними сложились неравноправные отношения*, оба это понимают и действуют соответствующим образом.

Я придерживаюсь определенной точки зрения, исходя из которой попытаюсь рассмотреть как симметрию, так и асимметрию в ролях потребителя и поставщика. Я оспариваю, в частности, взгляды, согласно которым полная симметрия существует между «избыточным спросом» и «избыточным предложением», между «вытесненной инфляцией» и «вытесненной дефляцией» и т. д. [2] Имея несомненно *и* признаки симметрии, эти диаметрально противопо-

[2] Барро и Гроссман формулируют это следующим образом: «Главная мысль настоящего исследования: последствия вытесненной инфляции совершенно аналогичны известным последствиям вытесненной дефляции» (Barro, Grossman, 1974).

ложные пары обладают многими свойствами асимметрии. Если дефицит стал всеобщим и хроническим и на микроэкономическом уровне приспособились к нему, а роль денег и цен ослабла, то в системе проявляются такие специфические закономерности, которые *не* являются симметрично противоположными закономерностям экономики с низкой занятостью и безработицей по Кейнсу.

Любому теоретику нравится симметрия. Мы страдаем от ощущения «эстетической утраты», когда выясняется, что два явления, считавшиеся строго симметричными, таковыми не оказались. Я полагаю, однако, что более достоверное описание действительности вынуждает отказаться от навязываемых симметрий.

6.2. Долгосрочное, краткосрочное и моментальное предложение

Размышления о симметрии и асимметрии должны помочь понять следующие рассуждения о поведении поставщика и о предложении. Перейдем собственно к теме главы — к анализу акта продажи. Рамки анализа можно несколько сузить.

1. В двух предыдущих главах оставался открытым вопрос о том, является ли поставщик, противостоящий предприятию-потребителю, производственным или торговым предприятием. В этой главе, однако, мы имеем дело исключительно со сбытовой деятельностью *производственного предприятия*. Из-за ограниченности места не будем рассматривать функции сбыта торгового предприятия.

2. Как и в двух предыдущих главах, будем рассматривать только торговлю складируемой *продукцией*, исключив сферу услуг.

3. Как уже отмечалось, предприятие может производить продукцию на склад или по заказу. В этой главе ограничимся анализом производства *на склад*. Об альтернативе «производства на склад или по заказу» речь пойдет в разделе 6.3.

Прежде всего рассмотрим три степени приспособления и регулирования, сначала — в *общем* плане. Оставим на минуту открытым вопрос о том, идет речь о капиталистическом или социалистическом предприятии.

При разработке *долгосрочных* планов и принятии решений о капиталовложениях предприятие выступает в двойственной роли — и изготовителя, и поставщика продукции. Предприятие (в случае многоступенчатой системы управления — вышестоящий орган) рассчитывает на то, что сумеет реализовать выпускаемую продукцию. Понятия «долгосрочный производственный план» и «предложение на отдаленную перспективу» являются синонимами.

При разработке *краткосрочных* (годовых и тем более квартальных) планов роли предприятия уже могут разделиться (*могут*, но, как мы сейчас убедимся, надо, чтобы этого не произошло). Если

на предприятии систематически образуется значительный запас готовых изделий, то решения о производстве и сбыте следует принимать раздельно. Используем понятие «краткосрочное предложение» для обозначения намерений о продаже на ближайшую перспективу, которые могут примерно совпадать с объемом выпуска в соответствии с краткосрочным производственным планом, но могут и расходиться с ним.

Наконец, при *моментальном* приспособлении предприятия, работающего на склад, оно может выступить в роли поставщика. (Это явление аналогично процессу приобретения, подробно описанному в гл. 4.) У поставщика есть *первоначальное предложение*, которое в случае необходимости он сможет один или несколько раз *скорректировать*. Конечно, за моментальным намерением продать стоит реальность — накопившийся на складе запас готовых изделий [3].

Таким образом «предложение» — это собирательное понятие, распространяющееся на большую группу явлений; три специфических разновидности этого понятия только что были выделены. Вместе с тем можно говорить и о трех разновидностях «функции предложения» в соответствии с тем, является ли зависимая переменная функции долгосрочным, краткосрочным или моментальным предложением.

Уточнив понятия в общем плане, перейдем к рассмотрению предприятия, действующего в условиях *ресурсоограниченной социалистической экономики* (не будем уточнять, действует оно в традиционной или послереформенной системе управления).

О *долгосрочном* регулировании речь пойдет позже (в основном в главах 9, 10, 14), поэтому сейчас не будем его касаться.

Намерения предприятия в области производства и сбыта при *краткосрочном* регулировании вряд ли можно разделить. Чем интенсивнее дефицит на выпускаемую предприятием продукцию, тем увереннее оно в возможности ее реализации. Запасы готовых изделий относительно невелики. Значительную часть еще «горячей» продукции забирает нетерпеливый потребитель.

В неоклассической микроэкономической теории прижилась привычка отождествлять намерения производить и продавать (поставлять), притом безоговорочно, применительно к любой системе. Между тем это справедливо лишь для ресурсоограниченной, а не для спросоограниченной системы, скорее всего, последнее и имеет в виду неоклассическая микроэкономическая теория при построении своих моделей.

Краткосрочное планирование *производства* рассматривалось в гл. 2, сказанное там можно отнести и к формированию намерения, связанного со *сбытом* в ближайшей перспективе. Мы уста-

[3] Моментальное намерение продать — переменная сферы регулирования; запас готовых изделий — переменная реальной сферы. Хотя они и находятся в тесной связи, все-таки являются двумя различными категориями.

новили, что на объем и структуру производства оказывают влияние сигналы дефицита. Этот механизм регулирования обратной связью можно назвать *краткосрочной функцией предложения* ресурсоограниченной экономики. В разделе 6.5 этот вопрос будет рассмотрен подробнее.

Перейдем к последней ступени — к *моментальному* приспособлению. Здесь ясно выявляется асимметрия между положением поставщика и потребителя, что уже отмечалось в предыдущем разделе. Рассмотрим табл. 6.1, в которой сопоставляются ресурсоограниченная и спросоограниченная системы. (В действительности, конечно, системы отклоняются от теоретически чистых вариантов, поэтому описываемое в таблице состояние не всегда и не везде проявляется в такой крайней форме.) Принцип неоклассической микроэкономики Вальраса соединяет верхний правый и нижний левый углы таблицы: и поставщик и потребитель способны совершить сделку в результате одного-единственного акта купли-продажи. В действительности же одна из двух сторон нуждается в более длительном процессе купли или продажи. В рассматриваемой ресурсоограниченной системе на длительные хлопоты обречен потребитель, как мы уже убедились в гл. 4. И напротив, поставщик может рассчитывать на то, что выдвигаемое им моментальное предложение (или, по крайней мере, его часть) реализуется без особых проблем. Не будет, следовательно, сильным упрощением, если в последующем мы отождествим моментальное намерение продать и моментальный запас готовой продукции, т. е. *физическое* предложение.

Таблица 6.1

Процесс купли-продажи в ресурсоограниченной и спросоограниченной системах

	Ресурсоограниченная система (отсос)	Спросоограниченная система (давление)
Приобретение	Начальное намерение о приобретении может неоднократно корректироваться	Намерение о приобретении может осуществиться сразу
	Начальное или скорректированное намерение о приобретении может натолкнуться на ограничение со стороны предложения	Намерение о приобретении не наталкивается на ограничение со стороны предложения
	Процесс приобретения требует более продолжительного времени	Процесс приобретения сводится к единственному акту
Сбыт	Намерение сбыта может осуществиться сразу	Начальное намерение сбыта может неоднократно корректироваться
	Намерение сбыта не наталкивается на ограничение со стороны спроса	Начальное или скорректированное намерение сбыта может натолкнуться на ограничение со стороны спроса
	Процесс сбыта сводится к единственному акту поставки	Процесс сбыта требует более продолжительного времени

В экономике «отсоса» моментальное предложение (читай: моментальный запас готовой продукции) встречается с моментальным спросом, достигшим различной степени зрелости. Часть потребителей выступают с только что возникшим первоначальным спросом, другие уже испытали первые неудачи и скорректировали (возможно, и не раз) свой спрос, что показано в табл. 6.2, являющейся продолжением левой половины табл. 6.1.

Таблица 6.2

Аспекты спроса и предложения во времени

Дни	Моментальный спрос			Моментальное предложение
	Потребитель *A*	Потребитель *B*	Потребитель *C*	
Понедельник	Первоначальный спрос	Спрос, скорректированный впервые	Спрос, скорректированный вторично	Утренний запас понедельника + Производство в понедельник — Поставка в понедельник
Вторник	Спрос, скорректированный впервые	Спрос, скорректированный вторично	Приобретение	Утренний запас вторника + Производство во вторник — Поставка во вторник
Среда	Спрос, скорректированный вторично	Спрос, скорректированный в третий раз	Новый спрос еще не возник	Утренний запас среды + + Производство в среду — Поставка в среду

Запас готовой продукции, хранящейся на складе предприятия-изготовителя или предприятия-поставщика, является одним из составных элементов резерва народного хозяйства. С точки зрения предприятия-потребителя, это — *внешний* резерв, в противоположность накопившимся на его собственном складе запасам ресурсов, которые считаются *внутренними* [4]. Слово «резерв» употребляется здесь в том же понимании, что и прежде, например в гл. 2, в нем нет оценочного содержания: факт наличия резерва в виде запаса готовой продукции сам по себе ни «хорош», ни «плох».

С одной стороны, резерв позволяет перекрыть разницу между производством и потреблением. Он служит буфером в случае неожиданного роста потребностей покупателя. В этом смысле вряд ли можно говорить об «излишнем» запасе. Даже представляющиеся излишними запасы готовой продукции могут порой служить резервом если не по своему назначению, то в качестве вынужденного заменителя.

[4] Понятия «внутренний» и «внешний» здесь различаются с точки зрения *потребителя*. Внутренним резервом может пользоваться его владелец, в то время как внешний резерв в принципе находится в распоряжении любого, кто может получить к нему доступ и готов за него заплатить.

С другой стороны, тот же самый запас готовой продукции несомненно является «потерей», бездействующим ресурсом. Вряд ли в нем возникла бы необходимость при совершенном координировании производства и потребления, при безошибочном предвидении и устранении неожиданно возникающих помех.

6.3. Производство «на склад» и «на заказ»

В предшествующем разделе рассматривался вариант выпуска продукции «на склад». Возникает, однако, вопрос: имеется ли у предприятия-изготовителя (или поставщика) запас готовой продукции? А если имеется, то каков он? Вместе с тем встает и другой вопрос: имеются ли у предприятия-изготовителя (поставщика) невыполненные заказы? Если есть, то каков их объем? В какой-то степени адекватны поставленным и такие вопросы: есть ли очередь за изделием и если есть, то как она велика? Невыполненные заказы в переносном смысле означают «отрицательный запас продукции». При «положительном» запасе поставщик ждет потребителя, при «отрицательном», наоборот, потребитель ждет поставщика.

Исходя из главной темы книги, ответ как будто очевиден: все зависит от того, насколько интенсивен дефицит или, наоборот, насколько серьезны трудности реализации. Верно, зависит *и* от этого. Рассмотрим, однако, сначала те факторы, которые тесно с дефицитом не связаны.

Чем более дифференцированные потребности удовлетворяет изготовитель и чем сложнее при этом и дороже выпускаемая им продукция, тем целесообразнее подождать, пока потребитель точно не изложит свои требования. Не только в «экономике дефицита», но и в «недогруженных» системах, испытывающих трудности реализации, не принято на склад строить суда или электротурбины — к их производству приступают только после уточнения требований заказчика. Рельсы же или арматурную сталь обычно производят на склад.

Это разграничение не вечно. На заре автомобилестроения каждый автомобиль изготавливался отдельно. Позже, однако, именно в автомобилестроительной промышленности впервые появился конвейер и машины начали огромными сериями выпускать на склад. В последнее время в промышленно развитых капиталистических странах потребности все более дифференцируются. В автомобиль можно вмонтировать множество устройств — от радиоприемника до кондиционера. Можно варьировать цвет кузова, сидений и даже стекол. Число предлагаемых покупателю возможных комбинаций характеристик автомобиля превышает миллион. Все эти варианты невозможно хранить на складе. Поэтому все больше крупных автомобильных заводов переходят на такую практику, при которой покупатель получает машину не со склада, а заказывает ее заранее. Основываясь

на пожеланиях заказчика, электронно-вычислительная машина программирует все детали производственного процесса. В этом случае производство на склад заменяется, по крайней мере частично, производством на заказ.

Как показывает пример с автомобилем, технический прогресс влияет на соотношение объемов производства на склад и на заказ. Эта тенденция неоднозначна для различных изделий. Из явлений, связанных с техническим прогрессом, выделим следующие:

— как и в автомобилестроении, в других отраслях также дифференцируются потребности, что ориентирует изготовителей на производство на заказ. Но есть и контртенденция — *стандартизация*. Возвратимся к уже известной иллюстрации: болты не выпускают по индивидуальному заказу, их размеры стандартизованы, что свидетельствует в пользу производства на склад;

— меняется техника и технология производства. Строительство, например, всегда велось по индивидуальному заказу. С тех пор, однако, как было налажено строительство из сборных элементов, стало возможным их складирование;

— меняется и сама техника складирования. Например, использование ЭВМ при складировании деталей открывает более широкие возможности для их реализации со склада по сравнению с тем временем, когда из-за несовершенного учета запасов удобнее было заказывать ту или иную деталь отдельно.

Все эти обстоятельства свидетельствуют о преимуществах на определенной стадии научно-технического прогресса сбыта со склада. Однако вопрос о том, каким должен быть запас, по-прежнему остается открытым. В известной степени он также не зависит от наличия или отсутствия дефицита. Значительная часть изделий поступает на склад не непрерывно, а «порциями», да и потребители приобретают изделия не беспрерывно, а время от времени. Поэтому неизбежны частые интервалы между поступлением продукции и ее доставкой потребителю, что создает временный запас. Чем хуже согласованы друг с другом поступление и отправка продукции, тем больше этот временный запас.

В порядке обобщения назовем все перечисленные факторы *организационными факторами*, влияющими на соотношение и объемы запаса готовой продукции и заказов. От них следует отмежевать такие явления, как *дефицит* или *трудности реализации*. Если запасы продукции завода по производству болтов кончились, а в заводском управлении скопились невыполненные заказы, то это объясняется не организационными факторами, а дефицитом. То же справедливо и в противоположной ситуации: если запас продукции, соответствующий объему годового или полугодового производства, залежался на складе, то это опять-таки объясняется не организационными факторами, а трудностями реализации.

6.4. Нормальные запасы ресурсов и готовой продукции, нормальный объем заказов

В предшествующей главе и в начале этой мы подробно обсудили те факторы, которые влияют на объемы запасов полуфабрикатов, материалов и готовой продукции, а также на число поступивших заказов. Некоторые из них относятся к числу организационных факторов, другие обусловлены наличием *ресурсоограниченной или спросоограниченной экономики, следовательно, наличием состояния «отсоса» или «давления».* В результате устойчивого действия всех этих факторов образуются *нормы.* Экономика приспосабливается как к обычному влиянию организационных факторов, так и к привычному уровню дефицита (или трудностей реализации). В каждой стране на каждый вид изделий существуют свои представления о *нормальном объеме запасов полуфабрикатов, материалов и готовой продукции, а также количестве заказов.* Последнему соответствует *нормальная длина очереди* или *нормальная продолжительность ожидания.*

Эти и другие нормы сложились исторически. Они могут возрастать или сокращаться, если происходят устойчивые изменения в организационных условиях или в соотношении рыночных сил. Однако в каждый данный момент эти нормы являются заданными для участников экономических процессов. Резюмируя сказанное, предлагаем четыре проверяемых эмпирическим путем гипотезы.

1. *В ресурсоограниченной экономике в рамках всех нормальных запасов доля запасов полуфабрикатов и материалов относительно больше доли нормальных запасов готовой продукции* [5], *а в спросоограниченной экономике — наоборот.* Это новый наглядный пример уже не раз упоминавшегося неравноправного положения потребителя и поставщика.

Из-за хронического дефицита предприятие-потребитель стремится к накоплению средств и материалов, о чем подробно говорилось в предшествующей главе. В то же время как предприятие-поставщик оно не испытывает никаких трудностей при реализации —

[5] Это убедительно подтверждают работы Фаркаш (Farkas, 1976), Хикана, Фабри, Надя (Chikán, Fábri, Nagy, 1978).

«В Венгрии почти две трети запасов находится у потребителей и менее трети — у поставщиков (производители, оптовая торговля). В международной практике, наоборот, подавляющая часть запасов находится у поставщиков и лишь незначительная — у потребителей. Если при этом учесть, что бóльшую часть запасов как у производителей, так и у потребителей составляет немобилизуемая, бесполезная с точки зрения материального снабжения продукция, то станет ясным, почему обслуживание и поставки со склада не стали у нас системой, почему затягиваются сроки исполнения заказов и поставок»,— писал в газете «Népszabadság» государственный секретарь Министерства тяжелой промышленности Адам Юхас (Juhász, 1978).

страдающие от хронического дефицита потребители поглощают запасы готовой продукции.

С другой стороны, в спросоограниченной системе трудности с реализацией продукции ведут к разбуханию ее запасов. Накапливая значительные запасы готовой продукции, поставщик ограждает себя от неустойчивости сбыта: если уж потребитель придет к нему, он не уйдет с пустыми руками. Находясь же в роли потребителя, предприятию вряд ли целесообразно накапливать запасы ресурсов сверх необходимого уровня. Дешевле и удобнее полагаться на наличие запасов продукции у ее поставщика.

В экономике «отсоса» каждая хозяйственная единица стремится прежде всего создать собственный *внутренний* резерв — «я могу рассчитывать только на то, что у меня есть». В экономике «давления» легче полагаются на *внешний* резерв: пусть его обладатель ломает голову над тем, как поставить продукцию потребителю.

Для обоснования второй гипотезы необходимо более подробно рассмотреть, что представляют собой запасы готовой продукции. И при интенсивном дефиците существуют изделия, которые потребитель не желает приобретать даже в качестве вынужденного заменителя. Это объясняется тем, что нет дополнительных деталей, необходимых для использования этой продукции, или тем, что ее качество недопустимо низко даже при пониженных требованиях к нему. Образовавшийся таким образом запас залежалых изделий в соответствии с введенной в предшествующей главе классификацией считается непродуктивным резервом.

Конечно, такая дифференциация, как отмечалось в предшествующей главе, не является четкой — ведь чем интенсивнее дефицит, тем острее необходимость в приобретении средств и материалов, в которых потребитель не нуждается в данный момент. К этому его может понуждать и система централизованного распределения ресурсов. Тем не менее для простоты изложения будем придерживаться принятого принципа — противопоставлять непроизводительный и производительный (т. е. немобилизуемый и мобилизуемый) запасы готовой продукции.

2. *В ресурсоограниченной экономике нормальный объем производительных запасов готовой продукции формируется приблизительно на уровне минимального объема, обусловленного организационными факторами. Нормальный объем всех запасов готовой продукции из-за высокой доли непроизводительных запасов значительно превышает минимум, определяемый необходимостью.*

Первая часть тезиса логически следует из тех же аргументов, которыми обосновывалась первая гипотеза: угнетенный хроническим дефицитом потребитель со своим почти ненасытным спросом готов как можно быстрее «отсосать» со складов поставщика имеющийся там производительный запас.

Вторая часть тезиса показывает, что в действительности и ресурсоограниченная система, по-существу, «чисто» таковой не являет-

ся. Это отмечалось уже в гл. 2: понятие «ресурсоограниченное» относится к стохастически проявляющемуся *главному* свойству системы. Не так часто, но все же случается, что на том или ином предприятии для того или иного изделия ограничение, обусловленное спросом, оказывается эффективным даже в процессе моментального приспособления. Эти исключения подтверждают правило: в большинстве случаев моментальным эффективным ограничителем роста производства являются ресурсы.

3. *В ресурсоограниченной экономике нормальный объем заказов существенно превышает минимум, обусловленный организационными факторами* [6].

Три приведенные гипотезы проливают свет на новый аспект явления, о котором уже говорилось: в ресурсоограниченной экономике одновременно присутствуют и дефицит и резерв. И не только потому, что под воздействием организационных факторов запасы *должны* накапливаться даже в условиях самого острого дефицита (между изготовлением и использованием неизбежен временно́й интервал и т. д.). Суть заключается в том, что дефицит и резерв не просто *соседствуют*, между ними есть многочисленные *причинные связи*. Их-то и объясняют три перечисленные выше гипотезы.

Дефицит побуждает предприятие как потребителя накапливать полуфабрикаты и материалы (внутренний резерв). Образование залежалого запаса выпущенной им готовой продукции (непроизводительного внешнего резерва) отвлекает ресурсы и тем самым может косвенным образом усиливать дефицит. Однако, выступая в роли производителя-поставщика, предприятие не очень-то волнуется в связи с созданием непроизводительного запаса готовой продукции, рассчитывая, что в условиях дефицита этот запас рано или поздно разойдется.

Наконец, в последней гипотезе сопоставлены итоги функционирования традиционной и послереформенной систем управления социалистической экономикой.

4. *В послереформенной системе управления экономикой по сравнению с традиционной нормальная доля запасов ресурсов в общем объеме запасов снижается; падает также нормальная доля непроизводительного запаса готовой продукции в общем объеме готовой продукции. Это значит, что интенсивность дефицита снизилась, хотя и после реформы он остается довольно значительным.*

Эти гипотезы, хотя и подтверждаемые эмпирическим путем, носят описательный характер. Вместе с тем из них можно извлечь некоторые методологические выводы.

---

[6] Эта ситуация хорошо охарактеризована в интервью генерального директора венгерского предприятия по импорту автомобилей «Меркур».

Вопрос: Какой, по Вашему мнению, должна быть идеальная продолжительность ожидания?

Ответ: Автомобиль — большая ценность. Для того чтобы предприятие могло планировать и принимать решения, необходим соответствующий объем заказов. Мне кажется приемлемым 1—1,5 года, и, надеюсь, мы достигнем этого, правда, к сожалению, в перспективе, а не в ближайшем будущем. См.: Moldován, 1977.

Первый заключается в том, что следует воздерживаться от суммарной, завышенной оценки отчетов о запасах. «Запасы накопились — плохой признак». Так это или нет — зависит от того, какие составные элементы общих запасов увеличились. Если, например, несколько увеличивается запас готовых изделий, которые потребитель охотно возьмет, это свидетельствует о *снижении* остроты дефицита. Накопление запасов сырья, полуфабрикатов и материалов, наоборот, показатель *роста* интенсивности дефицита.

Другой вывод состоит в том, что невозможно на основе агрегированных статистических данных об объеме запасов или заказов определить, имеем ли мы дело с ресурсоограниченной или спросоограниченной экономикой. Несостоятельно упрощенное представление о том, что определяющим признаком дефицитной экономики является почти полное отсутствие запасов. Или другое: характерный признак дефицитной экономики заключается в том, что вместо «положительных» запасов готовой продукции ее характеризуют «отрицательные», т. е. заказы. Дело в том, что если система *А* ресурсоограниченная, а система *Б* спросоограниченная, то это должно выражаться в *нарушении пропорций* запасов материалов и готовой продукции, производительного и непроизводительного резервов, а также заказов. А это можно выявить только путем очень тщательных сопоставлений.

6.5. Функция предложения

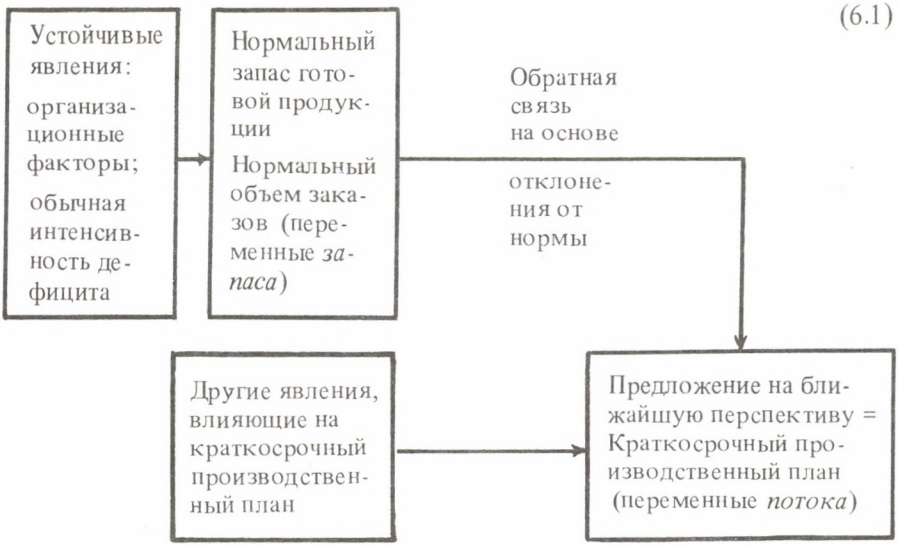
Перейдем теперь к рассмотрению краткосрочной функции предложения. Как и в главе 5, где рассматривалась функция спроса на материалы, разделим и здесь причинную цепь, формирующую предложение, на два звена. Первое: постоянные характеристики, определяющие поведение изготовителя-поставщика, обусловлены устойчивыми условиями. Второе: постоянные характеристики, определяющие поведение изготовителя-поставщика, обусловливают моментальную реакцию производства.

С точки зрения формирования предложения эти два момента объединены нормами запасов готовой продукции и количеством заказов. Образование норм и их характерные объемы рассматривались в предыдущем разделе. Причинная цепь изображена на схеме (6.1).

На схеме (6.1) показана характерная реакция дефицитной экономики на предложение. Усилия по наращиванию производства сосредоточиваются там, где запасы готовой продукции практически исчерпались или чрезмерно разбух объем невыполненных заказов и недопустимо длинной стала очередь. И наоборот, ресурсы можно забрать там, где запас готовой продукции чрезмерно велик или очередь сильно укоротилась.

Естественно, отклонение от нормального запаса готовой продукции или от нормального объема заказов и вместе с тем нажим потребителя не являются единственной причиной, из-за которой в течение

(6.1)



краткосрочного периода меняются производственные планы и планы поставок. В *традиционной* системе управления экономикой решающую роль играет спущенное сверху директивное плановое задание, при разработке которого хотя и учитываются подобные причины (сигналы о запасах и заказах), но принимаются во внимание и многие другие факторы. В *послереформенной* системе предприятие более чутко относится к ценам на готовую продукцию, о чем еще предстоит речь в гл. 14. Эти и другие явления обозначены нижним прямоугольником на схеме (6.1).

Процесс, изображенный на схеме, описан здесь словесно, без математического уточнения (позднее, по крайней мере в рамках простых моделей и в порядке иллюстрации, такие уточнения будут сделаны). Открытым остался и вопрос о том, какая из независимых переменных и в какой степени определяет остроту реакции. В одних случаях действует только сигнал о запасах готовой продукции, в других — только сигнал об объеме заказов, а в некоторых — и тот, и другой.

Наша гипотеза состоит в том, что *в условиях дефицитной экономики изготовитель-поставщик недостаточно гибок. Как правило, его реакция на показанные на схеме (6.1) сигналы является слабой и запоздалой. Но рано или поздно, в большей или меньшей степени она все-таки возникает. Предложение, хотя и не особенно чувствительное к сигналу потребителя, тем не менее обладает определенной степенью гибкости.*

Гипотеза нуждается в тщательной экспериментальной проверке. Предложение «автоматически» не приспосабливается к сигналам

со стороны спроса. Предложение *может* реагировать на него, но это не обязательно *должно* произойти.

Конкретные социалистические системы хозяйства, а в их рамках различные предприятия могут отличаться друг от друга быстротой и последовательностью реакции (6.1). *Чем интенсивнее дефицит, тем хуже предложение приспосабливается к спросу. Чем больше преимущества в положении изготовителя-поставщика, тем больше он рассчитывает на то, что спрос приспособится к предложению. А это уже само по себе — одна из причин возникновения дефицита. Именно тот факт, что предложение плохо приспосабливается к запросам потребителя, является причиной выпуска ненужной ему продукции и отсутствия того, что особенно необходимо.* Один из самовоспроизводящихся заколдованных кругов дефицита, который в предшествующей главе был описан при рассмотрении процесса приобретения, теперь, как мы видим, возникает и в процессе сбыта.

Функция производственного предложения (6.1) во многих отношениях является зеркальным отражением функции производственного спроса (5.4). По поводу предложения можно было бы повторить (с соответствующими коррективами) значительную часть того, что было сказано в гл. 5 в связи со спросом. Можно было бы прибегнуть к сопоставлению с неоклассической функцией предложения, но ради краткости воздержимся от этого. Вместе с тем во избежание недоразумений остановим внимание на двух существенных различиях в характере схем (5.4) и (6.1).

В случае со спросом определяющим звеном является *желаемый* уровень запасов ресурсов, тогда как в случае с предложением им является *нормальный* уровень запасов готовой продукции (а также объема заказов). Желаемый уровень запасов, как уже отмечалось, определяется принимающим решение лицом и может существенно расходиться со средним за продолжительный период фактическим уровнем. Это различие не является формальным, а основывается на опыте. Для *поставщика* более или менее приемлем нормальный уровень запасов готовой продукции и заказов, он не особенно склонен отходить от него. Поэтому (если только другие факторы не помешают) на базе своего краткосрочного производственного плана он будет стремиться довести запас готовой продукции, а также объем заказов до нормального уровня. Иное дело с *потребителем* и его почти ненасыщаемым спросом, здесь явное желание накопить максимум наиболее необходимых и наименее доступных материалов. Поэтому потребитель вечно неудовлетворен нормальным уровнем запасов материалов и постоянно стремится их увеличить [7].

---

[7] Из этого вытекает важный *методологический* вывод. Существуют различные механизмы регулирования, различные системы принятия решений: по *норме*, по *приемлемому уровню*, по *критическому значению* и т. д. Каждая из них может быть описана с помощью специальной модели. Не надо стремиться к единообразию, а по возможности каждую поведенческую форму показывать моделью, наиболее достоверно отражающей ее.

С этим связано другое различие. Функция (5.4) объясняет *моментальное* намерение потребителя, в то время как функция (6.1) — *краткосрочное* намерение изготовителя-поставщика. Различие опять-таки диктуется тем, что потребитель и поставщик находятся в разном положении. Хронический дефицит держит потребителя в постоянном напряжении — он вновь и вновь должен обдумывать вопрос о том, что и где приобрести. Поэтому при описании спроса следует рассматривать и моментальные намерения потребителя. И наоборот, поставщик может быть вполне уверен в том, что однажды поступившая на его склад готовая продукция (не считая некоторых залежалых изделий) будет продана. Роль поставщика определяет и содержание его краткосрочных (годовых или квартальных) планов. Конечно, он прибегает и к моментальному приспособлению, но только как изготовитель (см. гл. 2). Поэтому при освещении цепи причинных связей в данном случае нет необходимости рассматривать моментальные намерения поставщика.

6.6. Позиция поставщика

Подобно тому как мы рассматривали позицию потребителя, можно рассматривать и *позицию поставщика.* Содержащееся в разделе 4.7 объяснение понятия «позиция» применимо и в этом случае. Было бы натяжкой сопоставлять все составные элементы позиции потребителя с соответствующими элементами позиции поставщика — полной параллели здесь нет. Есть, однако, ряд таких составляющих, которые можно сопоставить. Вспомним несколько элементов позиции потребителя и сравним их с позицией поставщика [8].

Функция спроса, включая желаемый уровень запасов ресурсов	Функция предложения, включая норму запаса готовой продукции, а также норму заказов
Склонность потребителя к поиску	Склонность поставщика к поиску
Склонность потребителя ждать	Склонность поставщика ждать
Усилия потребителя завоевать поставщика	Усилия поставщика завоевать потребителя

Составные элементы позиции поставщика в совокупности отражают устойчивые характеристики его поведения. Большинство из них можно пронаблюдать и измерить.

Некоторые элементы свидетельствуют о том, на какую жертву готов пойти партнер ради сделки. Происходит разделение — чем бóльшую жертву несет одна сторона, тем меньшую — другая. Для

[8] О некоторых других составных элементах (например, об отношении поставщика к ценам на готовую продукцию и т. д.) речь пойдет во второй части книги.

дефицитной экономики характерно, что значительная часть жертв, потерь и хлопот, связанных с куплей-продажей, ложится на плечи потребителя. Назовем наиболее важные из них:

— в процессе поиска потребитель последовательно обходит всех вероятных поставщиков. В противоположном же случае, когда возникают трудности реализации, поставщик ищет потребителей;

— при ожидании потребитель ждет появления товара. Когда возникают трудности реализации, поставщик ждет потребителя;

— потребитель предпринимает различные усилия с целью завоевать поставщика: пытается завязать с ним дружбу, оказывает услуги, пробует даже подкупить, снижает требования к качеству приобретаемой продукции и т. д. При наличии трудностей реализации уже поставщик «ухаживает» за потребителем, пытаясь привлечь его рекламой и завоевать расположение внимательным обслуживанием и особой предупредительностью [9].

Различия в позициях зависят не от характера и воспитанности или невоспитанности потребителя или поставщика. Распределение ролей между ними, их отношение друг к другу, условия существования определяются *соотношением сил*. В ресурсоограниченной экономике «отсоса» преобладает «рынок продавца», в спросоограниченной экономике «давления» — «рынок потребителя».

Соотношение сил на рынке накладывает свой отпечаток на связи между поставщиком и потребителем не только в сфере *обращения*, но и *производства*. Более того, в отдаленной перспективе наиболее важным оказывается именно воздействие на производство. На «рынке потребителя» изготовитель-поставщик пытается завоевать покупателя не только предупредительностью, но прежде всего безупречностью своего товара и стремлением опередить конкурентов поставками новых, еще более качественных изделий. Этот движущий стимул исчезает, если предприятие реализует свой товар без всяких затруднений. Ведь в условиях хронического дефицита предприятие-потребитель готово принять продукцию и невысокого качества. *Изготовитель-поставщик не имеет экономического стимула завоевывать рынок путем выпуска все новых и новых изделий еще более высокого качества* [10]. *Смещение соотношения сил в пользу поставщика усиливает количественный рост производимой продукции и снижает ее качество.*

Мы подошли к одному из самых тяжелых (вернее, к самому тяжелому) последствий хронического дефицита — исчезновению той внутренней движущей силы, которая подталкивала бы производство к постоянному качественному обновлению.

---

[9] О поведении изготовителя-поставщика и в этой связи о влиянии ситуации на рынке см., например, статью Лаки (Laki, 1975).

[10] Здесь будет лишь упомянуто об этом, пожалуй, наиважнейшем последствии дефицита, поскольку сама проблема уже детально изложена в книге «Антиравновесие» (гл. 20, таблицы выпуска новых изделий).

Глава 7

Нормальное состояние производства и обращения

7.1. Введение

Рассмотрев в главах 4 и 5 поведение потребителя, а в гл. 6 поведение поставщика, самое время поговорить об их встрече и влиянии друг на друга. В разделах 7.2—7.5 мы будем исследовать *частичный* рынок [1], с одним узким сектором обращения, выделенным из системы народного хозяйства, т. е. в рамках обычного частичного анализа. Затем перейдем к анализу производства и обращения в *совокупности*.

Данная глава по своему характеру несколько отличается от предшествующих и последующих (за исключением гл. 8) разделов книги. Анализ будет вестись на более *абстрактном* уровне, а выводы опираются на математические модели. Хотя с помощью этих моделей будут описаны действительные экономические взаимосвязи и рассмотрены проблемы, выдвигаемые практикой, мы будем вынуждены пойти на большие компромиссы при описании реалистических нюансов действительности. Будем широко прибегать к абстракции и очень упрощенным предположениям. Цель этих компромиссов — добиться более «чистой» формы теоретических обобщений, более строгого, дедуктивного обоснования выводов. Автору хотелось бы довести до сознания читателя, что многие вопросы, связанные с темой этой книги (дефицитная экономика и количественное приспособление при отсутствии ценовых сигналов), можно рассматривать с помощью формализованных моделей.

7.2. Частичный анализ: рынок одного изделия при наличии очереди

Вначале на очень упрощенной модели [2] продемонстрируем некоторые взаимосвязи и попробуем описать процесс моментального приспособления.

---

[1] Понятие рынка обычно формулируют двояко. *В широком смысле* — относя к нему процесс обращения, основанный на непосредственной горизонтальной связи между поставщиком и потребителем изделия, даже и в том случае, если при этом цена, деньги не играют (или почти не играют) никакой роли. Или *в более узком* — сохраняя название рынка для таких процессов обращения, при которых реагирующие на спрос и предложение цены играют важную роль. В данном случае будем придерживаться широкого понимания.

[2] Эта модель в несколько расширенном виде, с применением меньших ограничений приводится в статье Корнаи и Вейбулла (Kornai, Weibull, 1978), а также в матема-

Представим себе частичный рынок — узкий сектор обращения одной-единственной группы изделий. Таким изделием может быть, например, деталь машины. Группу составляют два конкретных изделия. Допустим, что ими являются два варианта упомянутой детали: изделие более высокого качества (G) и изделие худшего качества (H). Несмотря на то, что они отличаются качеством, H все-таки способно заменить G. Поскольку изделие G дефицитно, потребителю приходится стоять за ним в очереди. Изделие H можно всегда приобрести свободно.

Процесс предусматривает, что потребитель всегда приобретает одну единицу изделия (G или H), и после его выхода из строя должен приобретать его вновь.

Имеется лишь один поставщик (например, монопольный производитель упомянутой детали), которому противостоит множество (численностью n) потребителей (в данном случае — снабженцы различных заводов).

Модель динамична: у потребителей вновь и вновь возникает необходимость в приобретении изделия, вновь и вновь они являются за ним, покупают, используют, затем все повторяется сначала. Этот процесс описывается как «замкнутый круг»: вслед за приобретением изделия вновь эндогенно возникает потребность в приобретении его новой единицы.

Вспомним гл. 4, где мы сопровождали единственного потребителя в его поисках искомого и в виде алгоритма описали серию принятых им решений. Аналогично поступим и сейчас, описывая, однако, действия n-го числа потребителей и изучая их встречи с поставщиками. Для упрощения модели опустим некоторые связанные с принятием решения дилеммы, о которых шла речь в гл. 4. Процесс иллюстрируется на рис. 7.1. Символом $\otimes$ обозначены «переключатели» — точки, в которых потребитель должен сделать выбор.

Начнем с левой части рисунка (нижний знак $\otimes$) — с первой проблемы, встающей перед потребителем, принимающим решение. Сформировался первоначальный спрос. Предположим: взвесив различия в качестве (а возможно, и в ценах) между изделиями G и H, часть потребителей, а точнее — их доля λ, решает предпринять попытку приобрести изделие G; другие — их доля $(1-\lambda)$ — склоняются к замене, т. е. к приобретению изделия H вместо изделия G. Предположим, что к этому выбору их подтолкнул не страх при мысли о том, с какими трудностями в процессе приобретения придется столкнуться или какой длины очередь. Они просто отдают предпочтение изделию H или G. Параметр λ определяет *первоначальное намерение потребителей приобрести изделие,* а параметр $(1-\lambda)$ — *склонность к добровольной замене.*

тическом приложении к первому изданию книги, соавтором которого является Вейбулл. В разделах 7.2—7.5 широко используются результаты проведенных совместно с ним исследований.

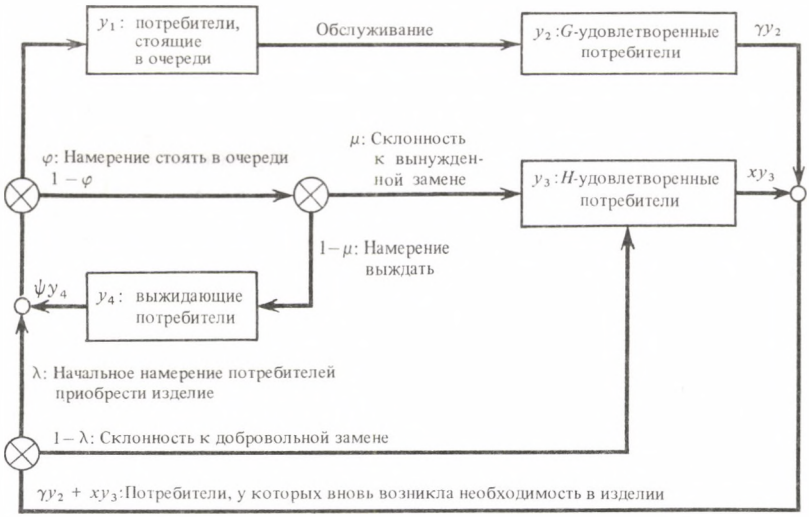


Рис. 7.1. Динамическая модель частичного рынка.

Рассмотрим далее рисунок по стрелке, идущей из левого угла вверх. Те, кто стремится приобрести изделие G, прибыли к поставщику и обнаружили очередь. Обозначим *время ожидания в очереди* через W. Вновь встает проблема принятия решения (вновь $\otimes$): потребители задают себе вопрос, следует ли им ждать, пока до них дойдет очередь. Обозначим *намерение стоять в очереди через* $\varphi(W)$. Это — убывающая функция времени ожидания в очереди, поскольку, чем больше приходится ждать, тем меньше желающих вставать в очередь. При данном времени ожидания в очереди W часть $\varphi(W)$ потребителей, стремящихся приобрести изделие G, занимает очередь, другая часть $(1-\varphi(W))$ этого не делает.

Обозначим число *стоящих в очереди* к моменту t как $y_1(t)$. Эти потребители стоят в очереди в течение времени W и приобретают необходимое изделие. За единицу времени поставщик в состоянии обслужить s покупателей. Назовем это *мерой предложения* поставщика.

С только что приобретенным изделием потребитель удаляется и некоторое время не обращается к продавцу, вплоть до того момента, когда у него вновь возникает потребность в продукции (например, потому, что деталь износилась). Обозначим период времени с момента приобретения изделия G до следующего момента возникновения необходимости в аналогичной новой детали как $1/\gamma$. Тех же потребителей, которые ко времени t не испытывают в этом нужды, будем называть G-удовлетворенными потребителями, а их число обозначим через $y_2(t)$. За единицу времени из этой

группы выделяется часть потребителей γ, вновь прибывающих к поставщику. Они показаны в правой части рисунка.

Теперь вернемся к потребителям, не решившимся занять очередь из-за предстоящего долгого ожидания. Перед ними встала проблема, как действовать дальше (знак $\otimes$). Часть решает приобрести изделие H. То, на что они не пошли добровольно, теперь вынуждены делать по принуждению, под воздействием дефицита. Обозначим *склонность потребителей к вынужденной замене* знаком μ. Это означает, что часть потребителей μ из той группы, которая намеревалась приобрести изделие G, но из-за отнимаемого очередью времени W не пожелала стоять в ней, готова пойти на вынужденную замену. Следует делать четкое различие между этой ситуацией и склонностью к добровольной замене $(1-\lambda)$, которая, кстати, характерна для большей группы потребителей, у которых возникла необходимость в новом изделии G или H.

И те, кто произвел вынужденную замену, и те, кто добровольно избрал изделие H, некоторое время должны чувствовать себя удовлетворенными. Возможно, многие из них понимают, что им не повезло по сравнению с обладателями изделия G, но, используя изделие H, они все-таки выйдут из затруднительного положения. Время с момента приобретения изделия H до возникновения новой потребности в продукции обозначим $1/\chi$. Возможно, из-за худшего качества изделия H этот период короче, чем срок службы изделия G. Те потребители, которые ко времени t не испытывают необходимости в замене изделия H, назовем *H-удовлетворенными потребителями*, а их число обозначим как $y_3(t)$. За время t из этой группы выделяется часть потребителей χ, у которых вновь возникла необходимость приобрести изделие. Они присоединяются к своим коллегам, пользовавшимся изделием G (узловой пункт в правой части рисунка).

Есть, однако, и такие потребители, которые, хотя и не заняли сразу очередь, все же не хотят прибегать к вынужденной замене. Они предпочитают пассивно выжидать, а через некоторое время вновь отправиться к поставщику, чтобы выяснить, какова очередь теперь. *Намерение выжидать* обозначим через σ (речь идет о пассивном ожидании, о сомнениях «вставать или не вставать в очередь»). Часть σ-той группы потребителей, не намеренных сразу занимать очередь, откладывают принятие решения. Число пассивно *выжидающих* обозначим как $y_4(t)$. За единицу времени из этой группы выделяется часть потребителей ψ, которые решают вновь посетить поставщика, оценить длину очереди и составить представление о том, сколько придется в ней стоять. Обозначим *время* выжидания — $1/\psi$. По его истечении потребитель вновь попадает в пункт принятия решения $\otimes$ (центр рисунка).

В данной упрощенной форме модели предполагается, что иной возможности выбора нет. Следовательно, те, кто не намерен сразу занять очередь, должны выждать или произвести вынужденную замену: $\sigma = 1 - \mu$.

Итак, описан полный цикл рыночного процесса. Как уже отмечалось, были показаны *как замкнутый круг* процесс приобретения изделия, его использование, возникновение новой потребности, а также целая серия решений, предшествующих этим действиям. В этом кругу постоянно вращается масса потребителей. Каждый из них в каждый момент времени находится в одном из следующих четырех состояний:

$$y_1(t) + y_2(t) + y_3(t) + y_4(t) = n \quad (7.1)$$

Число потребителей, стоящих в очереди	+	Число G-удовлетворенных потребителей	+	Число H-удовлетворенных потребителей	+	Число выжидающих потребителей	=	Число всех потребителей

Обобщая, можно сказать, что модель, с одной стороны, описывает *моментальное (физическое) предложение* с помощью нормы предложения s. С другой стороны, она показывает *позицию потребителей*, правда, в очень упрощенной форме, но в той последовательности, как изложено в гл. 4. Эту позицию формируют:

λ, γ, χ — факторы, определяющие *первоначальный спрос;*
$\varphi(W)$ — *намерение стоять в очереди;*
μ — *склонность к вынужденной замене;*
$(1-\mu)$, $1/\psi$ — *намерение выждать* и *время выжидания.*

Приведенные составляющие (функция и несколько постоянных параметров) определяют *среднюю* позицию совокупности потребителей численностью n. Если, например, $\mu = 0{,}6$, то это означает, что из 100 потребителей, желающих приобрести изделие G, но при данной длине очереди не намеренных ее занимать, в среднем 60 согласны на вынужденную замену, а 40 решают выждать и позже предпринять новую попытку приобрести изделие.

7.3. Нормальное состояние рынка: первое приближение

Можно доказать, что рассмотренный в предшествующем разделе частичный рынок характеризуется *устойчивым состоянием* [3]. Поскольку отдельные типичные элементы этой сферы постоянны во времени (неизменны число поставщиков и потребителей, а также норма предложения), это состояние стационарно. Если обращение

[3] В близком к этому смысле Мак-Кафферти (McCafferty, 1977) в своей статье анализирует устойчивое состояние чрезмерного спроса.

соответствует этому состоянию и на него не воздействуют внешние обстоятельства, то в силу внутренних закономерностей оно непрерывно воспроизводит себя. Постоянными будут длина очереди и время стояния в ней. Постоянным останется число потребителей всех категорий — и желающих приобрести изделие G, и производящих добровольную или вынужденную замену, и пассивно выжидающих, и использующих изделие G или H. Таково *нормальное состояние* частичного рынка, охарактеризованного в предшествующем разделе.

Как уже отмечалось, определение «нормальный» не несет какой-либо оценки. Нормальным состоянием, например, может считаться нормальная продолжительность времени ожидания в очереди $W^* = 3$ *час*. Те, кто проводит свое время в очереди, вряд ли испытывают от этого удовольствие. Мы лишь утверждаем, что состояние, при котором приходится 3 часа ждать в очереди, может непрерывно воспроизводиться.

Это такой рынок, который *не находится в равновесии по Вальрасу*: сохраняется хронический дефицит на изделие G, не удовлетворяется первоначальный спрос части потребителей на это изделие, постоянно приходится стоять в очереди и производить вынужденные замены. Более того, он может быть *очень* далек от равновесия по Вальрасу: очередь очень длинна, вынужденные замены очень часты. И все-таки это нормальное состояние, потому что оно постоянно воспроизводит и увековечивает себя и потому что участники процесса принимают его как нормальное.

Мы подошли к одному из ключевых вопросов наших рассуждений. В том, что нормальное состояние рынка, далекого от равновесия по Вальрасу, может законсервироваться, играют роль многие факторы. И одна из причин, несомненно, заключается в том, что участники процесса принимают его как должное. Порой они выражают недовольство, но, как правило, мирятся с таким положением и приспосабливаются к нему. Часть потребителей $\varphi(W)$, намеревающихся приобрести изделие G, *склонна* занять очередь, часть не вставших в очередь (μ) *склонна* произвести замену и т. д. *До тех пор пока позиция участников рыночного процесса остается неизменной, нормальное состояние будет непрерывно воспроизводиться. И если потребители приспособились к хроническому дефициту, он может законсервироваться.* Это положение удалось четко обосновать пока на нескольких специфических моделях, позднее, однако, вернемся к нему при менее категоричных ограничениях.

Под воздействием различных факторов *моментальное* состояние рынка, естественно, может отклоняться от нормального состояния. Можно доказать, что рассмотренный в предшествующем разделе частичный рынок обладает определенной стабильностью. Отклонившись от нормального состояния, рано или поздно он к нему возвращается. Для этого необходим сигнализирующий механизм регулирования, который возвращает систему к нормальному состоянию. В нашем случае таким сигналом является время

ожидания в очереди W. Если фактическое время ожидания в очереди продолжительнее нормального, это отпугивает новых потребителей, многие из которых решают произвести вынужденную замену или отложить решение и выждать. В результате меняется и динамика возникновения потребностей. В конечном счете очередь сокращается и время ожидания в ней возвращается к нормальной продолжительности. Если же время ожидания в очереди короче нормального, включается механизм обратного действия: больше потребителей соблазняются занять очередь и т. д.

Хотя в рассмотренной в качестве примера очень простой модели действует единственная обратная связь — потребители принимают решение в зависимости от длины очереди, но и из нее вытекает общезначимый вывод. Нормальное состояние — это не просто средняя всех характеристик процесса за определенный период времени. *О нормальном состоянии системы можно говорить в том случае, когда существует такой механизм регулирования, который в случае колебаний может вновь и вновь возвращать систему в ее нормальное состояние.* Рынок дефицитной экономики и является такой системой: здесь действуют механизмы регулирования, которые вновь и вновь воспроизводят дефицит в его обычных масштабах.

Сделаем краткое отступление в историю вопроса. В гл. 2 упоминалось о проходивших в двадцатые годы в Советском Союзе дискуссиях, в которых «всеобщее перепроизводство» капиталистической экономики противопоставлялось «всеобщему дефициту» социалистической экономики. Ученые считали, что достигший такой высокой степени дефицит означает особого рода *кризис*. Л. Крицман писал, что в товарно-капиталистическом обществе кризис проявляется в *виде кризиса перепроизводства*, в то время как в пролетарско-натуральном обществе он проявляется в противоположной форме — в виде *кризиса недопроизводства* [4]. В. Новожилов отмечал, что вместо всеобщего кризиса перепроизводства возникает всеобщий кризис товарного дефицита [5].

Экономисты двадцатых годов пережили первый в истории шок «всеобщего дефицита». Излагаемый в этой книге взгляд существенно иной. *Дефицит — не признак кризиса.* Хронический дефицит — *нормальное* состояние ресурсоограниченной экономики; он совместим с ее нормальной деятельностью, ростом. Более того, не просто совместим, но и является одним из постоянных элементов этой нормальной деятельности [6].

---

[4] См.: Крицман, 1925, 1929.

[5] См.: Новожилов, 1926.

[6] Интенсивность дефицита, отклоняясь от нормы, иногда становится особенно сильной, что может обострить общественные и экономические отношения.

7.4. Устойчивые сдвиги в нормальном состоянии рынка

Нормальное состояние рынка не вечно. Оно может быть нарушено, если происходят глубокие и длительные изменения в общественных отношениях, в положении рынка. *Устойчивые долгосрочные* сдвиги, смещение нормального состояния следует отличать от уже упоминавшихся *моментальных* колебаний, отклонений от нормального состояния рынка. Предположим, что нормальная доля вынужденной замены на нашем частичном рынке составляет 50%. Фактическая доля в один день может равняться нулю, а в другой — 100%. За более продолжительный период средняя величина составит 50%, колеблясь, скажем, от 40 до 60%. Такое колебание следует отличать от изменения устойчивой тенденции, от того, например, что нормальная доля вынужденной замены снижается до 20%.

Вполне очевидно, что решающее значение при этом имеет *устойчивое соотношение спроса и предложения*. Вспомним пример, приведенный в разделе 7.2. За изделием *G* потребители постоянно стоят в очереди. Полностью очередь могла бы рассосаться при двух обстоятельствах. Первое: произошло описанное в главах 3 и 6 расширение предложения. На производителя подействовал сигнал о том, что за изделием *G* всегда очереди, а за изделием *H* нет, поэтому он значительно увеличивает выпуск изделия *G* и значительно сокращает производство изделия *H*. Второе: потребители начинают демонтаж станков, для которых они ранее приобретали комплектующую деталь *G*. Потребность снижается, очередь сокращается.

Смещение нормального состояния того или иного частичного рынка может быть связано с *устойчивым изменением позиций поставщиков и потребителей*. В Венгрии было время, когда дефицит электроэнергии считался чуть ли не обычным делом, тогда же наблюдался интенсивный приток рабочей силы на предприятия. Ныне дефицит электроэнергии вызвал бы удивление и возмущение, а дефицит рабочей силы стал хроническим. Привычка к тому или иному проявлению дефицита не означает, что он не вызывает досады и трудностей, просто он становится обычным явлением. Трудно сказать, является ли изменение позиции сторон (потребителя и поставщика) причиной или следствием смещения нормального состояния рынка, потому что речь здесь идет о двусторонней причинно-следственной связи. Чаще всего изменение условий на рынке, формирующих позицию, имеет первичное значение, а приспособление позиции — вторичное. Как уже отмечалось, застывшая позиция, конформизм сторон способствуют консервации, увековечиванию нормального состояния рынка. Порой, однако, направление причинно-следственной связи меняется. Может случиться, что участников рыночного процесса охватывает острое недовольство

и они начинают протестовать против проявлений дефицита, пытаются оказать давление с целью изменения ситуации.

Возможно, что эти изменения происходят неравномерно в различных областях народного хозяйства. Если на одном рынке существенно снижается склонность потребителей к вынужденным заменам, очередям или бесплодному выжиданию, то на другом они более терпеливы. В таких случаях на первом рынке нормальная интенсивность дефицита, пожалуй, снизится, а на втором — возрастет. Этот вопрос, однако, подводит к проблеме связей между различными секторами экономики, а также к описанию ситуации дефицита, касающейся всего народного хозяйства, о чем пойдет речь во второй части этой главы и в последующих главах. Пока же продолжим анализ.

7.5. Расширение границ выводов, сделанных в отношении частичного рынка

В ходе частичного предшествующего анализа были сделаны некоторые выводы: 1) о наличии и стабильности нормального состояния действующего в условиях дефицитной экономики частичного рынка; 2) о механизмах, ориентирующих моментальное фактическое состояние рынка на нормальное состояние; 3) об устойчивых сдвигах нормального состояния. Все эти выводы были подтверждены простой моделью, описанной в разделе 7.2. Представляется, что они справедливы и для более широкой сферы, например применимы к частичному рынку дефицитной экономики при менее жестких ограничениях.

1. Приведенные выводы справедливы не только для стагнирующей, но и для развивающейся экономики, для чего необходимо изменить критерии нормального состояния. Следует ввести показатели, независимые от объема оборота соответствующего сектора экономики, от числа поставщиков и потребителей и т. д. Положение потребителей, например, можно характеризовать следующими показателями: доля товаров, приобретенных в качестве вынужденной замены, в общем объеме закупок; доля ожидающих в очереди потребителей в их общей численности и т. д. Эти данные сводятся к процентным показателям. Назовем их *относительными* [7], в противоположность *абсолютным* показателям объема вынужденных замен или числа ожидающих в очереди. С помощью относитель-

[7] Следует обратить внимание на то, что на практике, да и в теории процентные коэффициенты, выражающие потребительские *склонности*, не совпадают с процентными коэффициентами, характеризующими *состояние* рынка. Допустим, согласно приводившемуся примеру, склонность к вынужденной замене $\mu = 0{,}6$. Доля же фактически осуществивших вынужденную замену потребителей, т. е. y_3/n, может быть больше или меньше 0,6. Это зависит от многих факторов, например, от того, сколько потребителей решилось занять очередь и т. д. «Склонности» в нашей модели являются *параметрами* системы уравнений, в то время как «переменные состояния» — *неизвестными*. Правда, последние зависят от первых, но эта зависимость проявляется достаточно сложно.

ных показателей можно сопоставлять один и тот же рынок в два различных момента времени даже в том случае, если за этот период абсолютные характеристики изменились (например, увеличился оборот). Подобным же образом можно сопоставить два разных частичных рынка в один и тот же момент времени, не обращая внимания на то, что они отличаются друг от друга по абсолютным показателям.

Дадим теперь более общее определение. *Рынок находится в нормальном состоянии тогда, когда его относительные показатели неизменны во времени.* В особых случаях (стагнирующий рынок, стационарный процесс) неизменными во времени являются и соответствующие абсолютные показатели.

2. В разделе 7.2 рассматривалось поведение потребителей как однородное явление, а их позиция выводилась как нечто среднее. Теперь можно сделать более близкое к действительности предположение. Разделим потребителей на группы и предположим, что позиция потребителей в одной группе одинакова, но позиции различных групп различны. Например, потребитель типа *1* менее терпелив, чем потребитель типа *2*: он склонен чаще производить замены и не намерен пассивно выжидать. В соответствии с этим $\mu_1 > \mu_2$, $\sigma_1 < \sigma_2$. Теоретически можно доказать: поскольку разделение потребителей по типу их позиции неизменно, в силе остаются приведенные ранее выводы о нормальном состоянии рынка.

3. Во вводном примере была рассмотрена детерминированная модель. В действительности же поведение потребителей и поставщиков было бы правильнее описывать случайными переменными. Постоянство позиций выражается в том, что используемые для их характеристики параметры являются такими случайными переменными, которые обладают постоянным вероятностным распределением во времени.

При стохастическом описании состояние рынка также характеризуется случайными переменными. В этих рамках *нормальное состояние рынка можно характеризовать распределением (особенно ожидаемыми величинами) основных переменных состояния.* Следовательно, например, $W(t)$ — время ожидания в очереди как случайная переменная в каждый момент t. Ее нормальная величина W^* является ожидаемой величиной этой случайной переменной.

4. Во вводном примере на рынке действовал единственный поставщик. Структура подлинных рынков часто бывает иной: торговый оборот осуществляется несколькими, а то и большим количеством продавцов. В соответствии с этим, как было установлено в гл. 4, одна из альтернатив, с которой в случае дефицита сталкивается потребитель,— это *поиск*. Переходя от одного поставщика к другому, он ищет ответ на вопрос, можно ли приобрести товар. Один из компонентов его позиции — намерение искать. И к переменным состояния рынка присовокупляется фактический поиск (например, время поиска или число совершающих поиск потребителей).

5. В рассмотренном примере норма предложения неизменна во времени. К рыночной ситуации приспосабливается лишь потребитель, а поведение поставщика не меняется. В действительности, конечно, и предложение регулируется механизмом обратной связи, как об этом говорилось в главах 3 и 6.

6. В детерминированной модели вводного примера при постоянной норме предложения для нормального состояния рынка характерно отсутствие резерва. Пока есть очередь, поставщик всегда может реализовать свою продукцию. В действительности же товар неравномерно поступает на склады готовых изделий, и на определенные непродолжительные периоды очередь может исчезнуть. В гл. 6 уже рассматривался вопрос о задержке между поступлением продукции и ее поставке потребителю, приводящей к образованию временного запаса. Таким образом, если рассматривать более продолжительный период, возникает уже упоминавшееся явление: *одновременное существование резерва и дефицита.* В этих условиях одной из важных характеристик состояния рынка является объем резерва, для определения которого целесообразно пользоваться относительными показателями: соотношением резерва ко всему объему оборота. Описывая же рынок, на котором реализуются разнообразные изделия, особенно важно использовать не только агрегированные показатели резерва, но и соответствующим образом дезагрегированные. В предшествующей главе уже отмечалось, что в то время как по одной группе изделий накапливаются запасы «замороженной» продукции, запасы других изделий быстро расходуются и возникает их дефицит. Было бы неправильным затушевывать эти расхождения неким «усреднением».

Итак, мы предприняли первые попытки подтвердить выводы о стабильности нормального состояния рынка, о механизмах его регулирования и т. д. с помощью теоретических моделей, носящих более общий характер по сравнению с простым примером, приведенным в разделе 7.2. Первые результаты достигнуты главным образом в области типизации потребителей, приводимой в п. *2, 3, 4*, в стохастическом описании и учете фактора поиска. Теоретические исследования следует продолжить, изучая модели, содержащие меньше ограничений и больше отвечающие действительности.

Наши догадки, естественно, нуждаются не только в абстрактном теоретическом подтверждении, но и прежде всего в проверке практикой. Отдельные наблюдения, частичные данные как будто подтверждают приведенные гипотезы. Частичные рынки дефицитной экономики, по-видимому, действительно характеризуются продолжительным нормальным состоянием: привычные размеры вынужденных замен, обычное ожидание в очереди и т. д. Можно на практике наблюдать (что уже не раз отмечалось) действие тех механизмов регулирования, которые возвращают частичные рынки к нормальному состоянию, если они выходят из него.

Проверка эмпирическим путем связана с проблемами *измерения*, к обсуждению которых вернемся в конце настоящей главы.

7.6. Всеобщая взаимозависимость: экономика по Леонтьеву

Если в разделах 7.2—7.5 состояние частичного рынка анализировалось в его отрыве от народного хозяйства в целом, то теперь перейдем к взаимосвязям рынков. Рассмотрим систему, содержащую массу изделий m, каждое из которых используется в качестве ресурса для изготовления другой продукции. Реальными процессами управляют неценовые механизмы регулирования, о которых шла речь в предшествующих главах. Действительно ли система находится в нормальном состоянии? Вопрос, на который мы ищем ответ, в определенном смысле близок к проблемам, рассматриваемым теорией общего равновесия. Проанализируем в этой главе «общее» нормальное состояние, рассмотрев взаимозависимость между обособленными изготовителями и потребителями массы изделий m.

Разработка теории взаимозависимых абстрактных экономических систем, действующих без ценовых сигналов по принципу «количественного» приспособления, с наличием многих партнеров и массы изделий, находится еще в самом зародыше. В книге в схематичной форме излагается только часть уже полученных теоретических результатов [8]. Ограничимся лишь освещением подхода к проблеме.

Возьмем в качестве исходной упрощенную модель — экономику, по Леонтьеву [9]. Каждое отдельное изделие производится лишь одним находящимся в монопольном положении предприятием, притом по единственно возможной технологии. Между ресурсами имеется жесткая взаимодополняемость и взаимозависимость. Отсутствует возможность и добровольной, и вынужденной замены. Мы понимаем, что такими условиями исключили значительную часть проблем дефицита, и все-таки прибегаем к этому грубому упрощению.

Система динамична, время — постоянно изменяется. Рассмотрим процессы моментального приспособления производства и потребления.

Реальная сфера, происходящие в системе физические связи

---

[8] В разделах 7.6—7.8 я опирался в основном на исследования, начатые совместно с Мартошем и продолженные с участием Шимоновича и Капитань. См.: Kornai, Martós, 1971, 1973; Kornai, Simonovits, 1975a, 1975б, 1977a. Результаты исследований обобщены в сборнике под редакцией Корнаи и Мартоша (Kornai, Martós, 1979). Здесь лишь кратко излагаются детально разработанные в нем идеи. По многим важным вопросам сборник дополняет содержание данной работы.

Приводимая в разделе 7.6 модель основывается на исследованиях Корнаи и Мартоша (1971, 1973). В данной главе используются и другие результаты упомянутых работ.

[9] Из работ, посвященных модели Леонтьева, выделим его книги (Leontief, 1953, 1966, 1977), а также исследования Броди (Bródy, 1969).

между затратами и готовой продукцией отражаются двумя уравнениями равновесия. Одно из них — *уравнение баланса ресурсных запасов* [10]:

$$\dot{v}_{ij} = y_{ij} - a_{ij} \times x_j, \quad i = 1, \ldots, m; \quad j = 1, \ldots, m.$$

Изменение запаса ресурсов = Закупка − Коэффициент затрат ресурсов × Производство (7.2)

Другое — *уравнение баланса запасов готовой продукции:*

$$\dot{u}_i = x_i - \sum_{j=1}^{m} y_{ij} - g_i, \quad i = 1, \ldots, m.$$

Изменение запаса готовой продукции = Производство − Поставка предприятиям − Поставка домашним хозяйствам (7.3)

Хотя в первой части книги мы не рассматривали домашние хозяйства (потребительскую сферу), в настоящей модели, отражающей взаимозависимость всех секторов экономики, вводим и их, правда в агрегированной форме. Потребительский спрос при этом рассматривается как привнесенный фактор.

Сфера регулирования, действующие в системе механизмы управления характеризуются двумя функциями. Одна из них — *функция спроса (правило закупок)*:

$$\dot{y}_{ij} = a_{ij}\dot{x}_j - 2\Theta\Lambda \times \dot{v}_{ij} +$$

Изменение закупок = Изменение производственного потребления − Параметры регулирования × Изменение запасов ресурсов (7.4)

$$+ \Lambda^2 \times (v_{ij}^0 - v_i), \quad i = 1, \ldots, m; \quad j = 1, \ldots m.$$

+ Параметр регулирования × Желаемый запас ресурсов − Фактический запас ресурсов

[10] Точка над символом переменной означает производное от времени.

В соответствии с этим правилом предприятие-изготовитель увеличивает объем закупаемых полуфабрикатов и материалов, если: 1) возросли объемы производства, 2) сократился запас ресурсов или 3) фактический запас имеющихся на предприятии ресурсов упал ниже желаемого уровня [11]. Эти простые и резонные правила проявляются в любой экономической системе, в действиях любого руководителя предприятия. А в случае, когда ценовые сигналы не действуют или почти не действуют, сигнал о величине «запаса» приобретает особенно важную роль.

Хотя избранная математическая форма специфична, но зависимость между сигналом и реакцией на него та же, что уже описана в книге (особенно в гл. 5), когда шла речь о действиях предприятия в роли потребителя, о формировании его спроса и пр.

Другая функция — *функция предложения (правило производства)*:

$$\dot{x}_i = \sum_{j=1}^{m} \dot{y}_{ij} + \dot{g}_i - 2\Theta\Lambda \times \dot{u}_i +$$

Изменение производства	=	Изменение поставок производственным предприятиям	+	Изменение поставок потребительской сфере	−	Параметры регулирования	×	Изменение запаса готовой продукции

(7.5)

$$+ \Lambda^2 \times (u_i^* - u_i), \quad i = 1, \ldots m.$$

+	Параметр регулирования	×	Нормальный запас готовой продукции	−	Фактический запас готовой продукции

[11] Приведенное выше экономическое толкование введенной величины v_{ij}^0 согласуется с тем, что говорилось в гл. 5 о спросе предприятия, но отличается от первоначального определения той же величины в работе Корнаи и Мартоша (Kornai, Martós, 1971, 1973).

В соответствии с этим правилом предприятие увеличивает производство, если 1) возросли поставки другим предприятиям и потребительской сфере, 2) сократился запас готовой продукции и 3) фактический запас готовой продукции упал ниже нормального уровня. Как и в рассмотренном выше примере с закупкой полуфабрикатов, эти простые правила действуют независимо от общественной системы. К этому следует также добавить: если ценовые сигналы не действуют или действуют очень слабо, то сигнал «запаса» может иметь очень большое значение.

Содержание формулы (7.5) согласуется с выводами, сделанными в книге (особенно в главах 3 и 6), о поведении предприятия в роли поставщика, об особенностях функций спроса и предложения.

Теоретически можно доказать [12], что *описанная формулами (7.2) — (7.5) система действенна. Она способна к постоянному воспроизводству и в то же время удовлетворяет запросы потребительской сферы. Существует нормальное состояние, при котором совпадают желаемая и фактическая величины ресурсов, а также нормальный и фактический объем переменных запаса готовой продукции. Система обладает определенной стабильностью: при отклонениях механизм регулирования способен вернуть ее к нормальному состоянию.*

Приведенные выводы справедливы и в том случае, когда в качестве сигнала обратной связи выступает не позитивный, а «негативный» запас готовой продукции, т. е. невыполненные заказы. Иными словами, когда *сигнал запаса* (7.5) уступает место *сигналу заказа*.

Для краткости обозначим число личных, домашних хозяйств через $(m+1)$. *Уравнение баланса объема невыполненных заказов будет следующим:*

$$k_{ij} = l_{ij} - y_{ij}, \quad i = 1, \ldots, m; \quad j = 1, \ldots m, m+1. \tag{7.6}$$

Изменение объема невыполненных заказов = Общий объем заказов − Поставки

Суммируя по всем потребителям:

$$k_i = \sum_{j=1}^{m+1} k_{ij}, \quad i = 1, \ldots, m. \tag{7.7}$$

[12] Дополнительные данные, необходимые для подтверждения этих положений, См.: Kornai, Martós, 1971, 1973.

Действующий в обратной связи сигнал i «правила производства»: [13]

$$(k_i^* \quad - \quad k_i). \tag{7.8}$$

Нормальный объем невыполненных заказов — Фактический объем заказов

Хотя теоретические доказательства в настоящее время распространяют на две «чистых» системы — *или* механизм, действующий по сигналу запаса, *или* механизм, действующий по сигналу заказа, представляется, что их можно отнести и к «смешанным» случаям, когда действуют оба сигнала.

7.7. Состояние, далекое от равновесия по Вальрасу

И вот перед нами (хотя и в схематичном виде) система, которая по своим двум принципиально важным признакам схожа с подлинной дефицитной экономикой: 1) *потребители ждут исполнения своих неудовлетворенных заказов*, 2) *процессы производства и поставок, не имея ценовых сигналов, реагируют исключительно на «количественные» сигналы (сигналы запасов и заказов). Но и к такой системе приспосабливаются и производители и потребители.* Устойчивой становится нормальная интенсивность дефицита, которая характеризуется здесь нормальным объемом невыполненных заказов. Устойчив и нормальный резерв: большие запасы ресурсов как результат накопительской тенденции, незначительные запасы готовой продукции из-за почти неудовлетворимого спроса.

Таким образом, нормальное состояние производства и обращения может довольно далеко отстоять от равновесия по Вальрасу, потому что в нем законсервированы и дефицит и резерв.

Не хотелось бы вызвать у читателя сомнений относительно теоретической зрелости приведенных выше выводов. В главах 2—6 была предпринята попытка (в основном в описательной форме) всесторонне охарактеризовать поведение предприятия в роли изготовителя, потребителя и поставщика. В разделах 7.2—7.5, где

[13] Исследования Корнаи и Мартоша (Kornai, Martós, 1971, 1973) подтверждают дееспособность системы в условиях действия «правила производства» по сигналу запаса. В работе Корнаи и Шимоновича (Kornai, Simonovits, 1975б) подобные свойства характеризуются несколько по-иному рассматриваемыми правилами закупок и производства применительно к родственной и все-таки несколько отличной системы.

взаимовлияние участников процесса анализируется с помощью модели частичного рынка, мы уже опирались на математически подтвержденные положения. Это, однако, делалось на основе упрощенной модели. И вот в разделе 7.6, расширяя сферу анализа, мы еще более приблизились к реальности (экономика по Леонтьеву, экзогенные потребности хозяйств и т. д.).

По-видимому, схематично рассмотренные здесь модели могут получить дальнейшее развитие и наши выводы подтвердятся применительно к более широкой сфере, но это — задача предстоящих исследований.

Одно из самых уязвимых мест рассмотренной в разделе 7.6 модели — жесткость комбинаций ресурсов. В предшествующих главах подчеркивалось, что одним из ключей к пониманию проблемы дефицита является изучение процесса вынужденной замены. Остается лишь надеяться, что доказанная в рамках нашего анализа возможность постоянного самовоспроизводства «нормальной вынужденной замены» рано или поздно подтвердится и применительно к взаимосвязанным системам со многими участниками и многими изделиями. Правила, о которых шла речь в разделах 3.3, 4.2 и 7.2 в связи с вынужденной заменой, могут быть применимы и к моделям с массой изделий m.

Теперь в порядке отступления сделаем некоторые замечания в связи с понятием «равновесия».

Широкое (распространенное в естественных науках) понимание равновесия сводится к следующему: это состояние какой-либо системы, в которое она возвращается в соответствии с собственными закономерностями. Система находится в равновесии, если действующие в ней противоречивые силы уравновешиваются. Остается открытым вопрос о том, является «хорошим» или «плохим» это рассматриваемое в широком смысле равновесие обсуждаемой системы. Лес как состоящая из живых существ система находится в равновесии, если волк пожирает зайца, а если этого не произойдет, хищник погибнет и в результате нарушится обычное соотношение различных видов животных. Это неотъемлемый элемент равновесия, хотя с позиции зайца он явно «плох». Не дающие погибнуть хищникам и в то же время обеспечивающие в животном мире нормальную долю зайцев контрсилы определяются возможностями самосохранения последних (например, способностью убежать от волка), а также соответствующей интенсивностью размножения. Синонимом понимаемого в широком смысле равновесия (притом синонимом точным и равноценным) является выражение «нормальное состояние» [14].

[14] Понятие «нормальное состояние» распространено в естественных науках, вернее, в философии общей теории систем, возникшей под влиянием естественных наук. См., например: Koehler, 1938.

О толковании «нормального» состояния и его экономических традициях, восходящих к Маршаллу, см.: Shackle, 1972.

В подобном же широком смысле категория равновесия применима и к общественным системам. Ее конкретные признаки всегда специфичны и зависят от того, какое состояние непрерывно воспроизводят законы экономики, а также собственные внутренние закономерности данной системы.

Понимаемое в широком смысле равновесие (иными словами, нормальное состояние) и в общественных науках является *описательной* категорией. Утверждая, что система находится в равновесии, т. е. является «нормальной», мы ни восхваляем, ни осуждаем ее. Более того, констатируя это, мы не знаем, довольны ли этой системой сами ее члены или большинство из них. Общественная система находится в равновесии и в том случае, когда значительная часть ее граждан недовольны, но недовольны по разным причинам, а поэтому их действия противоречивы. Равновесие устанавливается, если противоборствующие силы уравновешивают друг друга (хотя внутренняя напряженность сохраняется) и в их поведении возникает устойчивый компромисс.

Поэтому, предпринимая попытку выяснить, способна ли данная общественная система находиться в равновесии, следует прежде всего установить, есть ли такие механизмы внутреннего регулирования, общественные закономерности, которые, являясь устойчивыми тенденциями, создают и постоянно воспроизводят нормальное состояние. Определить, какое нормальное состояние характерно для данной системы, можно на основе специфических, внутренних закономерностей, внутренних норм системы. Нормальным состоянием столетиями находившегося в застое азиатского общества являлся его застой. Нормальное состояние дифицитной экономики — присущий ей хронический дефицит.

Реальные общественные системы нельзя характеризовать одним-единственным нормальным состоянием — речь скорее может идти о множестве нормальных состояний. Мы не претендуем ни на точное определение (помимо вышеизложенного) нормального состояния, ни на установление его связи с родственными категориями математической теории динамических систем (например, различным видам стабильности). Автор хотел лишь дать представление об этом понятии. «Нормальное состояние», следовательно, явление собирательное, которое в каждом конкретном случае необходимо уточнять или определять в рамках конкретной математической модели.

Система находится в состоянии *неравновесия* в том случае, когда она временно, в результате случайных колебаний, отклоняется от собственных норм, собственного, понимаемого в широком смысле равновесия.

Такое широкое толкование понятия равновесия не является открытием в политической экономии. Известно, например, выражение: «равновесие безработицы по Кейнсу». Под ним понимается состоя-

ние анализируемой Кейнсом капиталистической экономики, при которой массовая безработица становится хронической [15].

В экономической теории и практике распространено, однако, и более узкое толкование понятия равновесия. В соответствии с ним экономика, и в первую очередь рынок, находится в равновесии тогда, когда предложение удовлетворяет спрос. Многие называют это равновесием по Вальрасу, хотя такое определение нельзя принять безоговорочно.

Остановимся на чисто теоретической стороне проблемы. Вальрасовское равновесие — специальный случай состояний равновесия в широком смысле слова, и притом хорошо обоснованный специальный случай — известны модели, находящиеся в состоянии равновесия именно по Вальрасу. Есть, однако, другие теоретические модели, в которых наблюдается равновесие *не по Вальрасу*. Это, например, те модели, о которых идет речь в данной главе, когда нормальное состояние очень далеко от Вальрасова. В модели, характеризующей сферу обращения, нормальному состоянию присущи ожидание в очереди, вынужденные замены, а в многосекторной модели может стать обычным запас невыполненных заказов.

Возвращаясь от моделей к действительности, можно утверждать, что нет такой реально существующей экономической системы, нормальное состояние которой было бы равновесием по Вальрасу. Каждая из них (не только по моментальным колебаниям, но и за более продолжительный период) отклоняется от состояния по Вальрасу. Более подробно речь об этом пойдет в гл. 8 и последующих главах книги. Характерным признаком той или иной конкретной системы является, в каком направлении и в какой степени ее собственное нормальное состояние отклоняется от равновесия по Вальрасу.

Используемая здесь терминология, как представляется, ясна и недвусмысленна, и все-таки вряд ли она окажется приемлемой для всех. Терминологические затруднения почти неизбежны, потому что большинство экономистов, и теоретиков и практиков, привыкли использовать ряд понятий в смысле, отличном от принятого нами.

Во-первых, многие отождествляют *специальное*, узкое понятие (равновесие по Вальрасу) с более *общим*, широким понятием (равновесием в естественнонаучном смысле, характерным для данной системы равновесием, нормальным состоянием).

Во-вторых, многие придают слову «равновесие» оценочный характер. Если система не находится в состоянии равновесия, это «плохо». Это, естественно, связано с упомянутой выше проблемой. Под равновесием само собой разумеющимся считается равновесие по Вальрасу и отвергается состояние, при котором предложение не удовлетворяет спрос.

[15] В таком широком понимании применяют категорию равновесия Бенасси (Benassy, 1974 и 1975), а также Малинво (Malinvaud, 1972) в работах, посвященных анализу устойчивых состояний различных систем (например, устойчивой безработицы, длительной инфляции и т. д.), отличных от равновесия по Вальрасу.

Я не хотел бы впадать в терминологическое донкихотство. Удовлетворимся уже тем, что читатели этой книги будут однозначно, не плутая в терминологических дебрях, следовать за излагаемыми здесь мыслями. Именно поэтому используются следующие понятия.

Понятие «равновесие» в *широком* смысле (хотя и теоретически корректное) в книге не используется, вместо него всюду применяется синоним «нормальное состояние».

Понятие «равновесие» в *узком* смысле применяется, но всегда подчеркивается, что это — «равновесие по Вальрасу».

В этом вопросе у меня есть все основания быть особенно осторожным, поскольку в книге «Антиравновесие» было недостаточно точно определено понятие «равновесие». Там, в частности, не подчеркивался факт существования равновесия в широком смысле слова, и у читателя могло создаться впечатление, что я отрицаю его. А это почти равноценно отрицанию того, что в любой конкретной системе существуют глубокие внутренние закономерности, которые постоянно воспроизводят ее наиболее существенные свойства.

С другой стороны, я и сам в упомянутой работе в какой-то степени впал в терминологическую ошибку, размывающую грань между равновесием в широком и узком, всеобщем и специальном толковании. Например, давление и отсос я называл устойчивым *дис*балансом, что может навести на мысль, что «подлинное» равновесие является равновесием по Вальрасу [16]. Сейчас же, что и следует из хода моих рассуждений и содержания этой книги, я считаю: давление и отсос являются нормальным состоянием, характерным для определенных экономических систем.

7.8. «Вегетативное» управление

Вернемся после терминологического отступления к описанным в разделе 7.6 моделям и рассмотрим структуру принятия решений и информационные потоки.

В экономике, где действуют только сигналы запаса, управление децентрализовано по двум причинам. Во-первых, каждое предприятие *решает* вопросы и производства, и снабжения самостоятельно, без всяких согласований с другими предприятиями. Во-вторых, при принятии решений оно пользуется только децентрализованной *информацией*. Обратимся еще раз к формулам (7.4) и (7.5). Предприятие реагирует исключительно на такие сигналы, которые возникают в рамках его собственной деятельности. Это та информация, которой оно располагает и без контактов с другими предприя-

[16] Эту же мою ошибку, кстати, разделяют и те представители направления Клауэра—Барро—Гроссмана, которые охотно называют свои исследования «теорией неравновесия». Однако более обоснованно было бы называть ее «теорией равновесия не по Вальрасу».

тиями,— показатели его собственного производства, его сбыта, его запасов ресурсов и готовой продукции.

Решения принимаются децентрализованно и в системах, реагирующих только на сигналы заказа. В этих случаях, однако, несколько по-иному организован информационный процесс. Здесь заказ l_{ij} осуществляет *связь* между двумя принимающими решение сторонами. В данном случае — это *горизонтальная* связь, поскольку по своему правовому статусу предприятия, делающие заказ и выполняющие его, равноправны. (Хотя, как мы уже убедились, в условиях дефицитной экономики фактическое соотношение сил складывается в пользу поставщика.) Следует заметить, что речь идет о специальном типе горизонтальных связей, когда информационный поток связан с материальным потоком продукции [17]. Информационный поток децентрализован: пары потребителей — поставщиков отдельно налаживают информационную связь.

Из теоретических положений, основанных на рассмотренной в разделе 7.6 модели, следует, что (при определенном упрощении) *полностью децентрализованная абстрактная система может действовать и без ценовых сигналов*. Это вызывает серьезные проблемы. При сравнении систем принято противопоставлять децентрализованное управление с ценовыми сигналами и централизованное управление, основанное не на ценовых, а на «количественных» сигналах. Но существует и еще один вариант: децентрализованное управление на базе неценовых, «количественных» сигналов. К этому следует добавить, что упомянутые способы хозяйственного управления не плод абстрактного моделирования, они существуют в реальной действительности и могут быть проверены эмпирическим путем. Особенно важную роль децентрализованное «количественное» управление играет в ресурсоограниченной дефицитной экономике, хотя оно встречается и в других системах. Этот тип управления назовем вегетативным управлением хозяйством по аналогии с той специфической ролью, которую играет вегетативная нервная система высших организмов. *Вегетативные механизмы регулируют простейшее, элементарное, тривиальное приспособление реальных хозяйственных процессов.*

Естественно, не только они выполняют функции управления. Наряду с другими механизмами управления (удачно дополняя их или, наоборот, находясь с ними в противоречии) вегетативные механизмы, однако, несут очень важные функции.

Подчеркивая, что вегетативное управление проявляется всегда (даже в традиционной, очень централизованной социалистической системе управления экономикой), не хотелось бы приписывать ей чрезмерную, бóльшую, чем она играет в действительности, роль.

---

[17] В действительности наблюдается множество других горизонтальных связей — не только между потребителем и поставщиком, как при наличии заказов, а, например, между двумя поставщиками (соглашение между картелями о ценах и разделении рынков).

Известно, что в традиционной социалистической системе управления экономикой господствует многоступенчатое вертикальное управление с его вертикальной системой связей. Сверху вниз в первую очередь спускают плановые задания. Снизу вверх поступают предложения, запросы, отчеты об исполнении планов. Эти общеизвестные факты можно дополнить несколькими замечаниями.

Часть поступающих в центр сигналов (о чем уже упоминалось в главах 3 и 5) довольно близки по своему содержанию к экономическим сигналам, циркулирующим в потоке вегетативного управления. «Беспрецедентно, недопустимо выросла очередь...» — на такой сигнал рано или поздно центральные органы планирования среагируют. И наоборот: незначительным перераспределением резервов они ответят на сообщение о том, что где-то накопился запас, имеются неиспользуемые мощности.

Основная масса информации, идущей как сверху вниз, так и снизу вверх,— «количественные» сигналы. Это особенно следует подчеркнуть, поскольку практика традиционной социалистической системы управления экономикой в этом вопросе расходится с теорией. С помощью моделей многоступенчатого управления описывается такой вертикальный обмен информацией, при котором в одном направлении поступают «количественные», а в другом — ценовые сигналы [18]. На практике подобные примеры редки.

Вертикальный и горизонтальный информационные потоки резко не расходятся. Централизованные плановые задания во многих случаях доводятся в относительно агрегированном виде, что позволяет потребителю и поставщику расчленять их в результате непосредственной договоренности. В других случаях в централизованном задании санкционируется предварительное соглашение заинтересованных сторон.

В *послереформенной* венгерской системе управления экономикой вертикальный поток информации значительно сократился, хотя и не совсем исчез. Вместе с тем (как будет установлено во второй части книги) влияние ценовых сигналов на предприятия осталось довольно слабым. Именно поэтому возросла роль вегетативного управления.

7.9. Агрегирование и «концентрация» показателей дефицита и резерва

Как и при рассмотрении других тем, затрагиваемых в книге, и на этот раз сделаем несколько замечаний, связанных с наблюдением и измерением процессов. Попытаемся при этом не повторять-

[18] Имеются в виду исследования, в которых дается экономическое толкование так называемых декомпозиционных алгоритмов и последние характеризуются не просто как метод расчета, а как *описательные* модели многоступенчатого управления. См., в частности: Kornai, Lipták, 1962, 1965; Kornai, 1973, 1975; Malinvaud, 1967, Heal, 1973.

ся. В разделах 2.10 и 2.11 подробно обсуждалось, какими показателями можно характеризовать дефицит и резерв *в производстве*. В разделе 18.7 речь пойдет о некоторых показателях, используемых при анализе *оборота между предприятиями и домашними хозяйствами*. Приводимые в указанных двух разделах положения с соответствующей корректировкой могут быть применимы и к измерению дефицита и резерва в обсуждаемой в данной главе сфере — при обороте между предприятиями.

Предположим, что в нашем распоряжении имеется ряд показателей z и q, характеризующих явления дефицита на том или ином частичном рынке, где выступают предприятия (неудовлетворимость первоначального спроса, вынужденные замены, длина очередей, поиск и т. д.), а также резерв (скорость оборота запасов, распределение замороженных запасов, неиспользованные мощности в сфере услуг и т. д.). Однако многие частные данные невозможно использовать ни при подготовке практических экономических рекомендаций, ни при научном анализе. Необходимо каким-то образом «сконцентрировать» их, но, прежде чем высказать рекомендации по этому поводу, хотелось бы оспорить ошибочные, по моему мнению, формы такой «концентрации».

Состояние дефицитной экономики невозможно, даже обобщая, характеризовать категорией «агрегированного чрезмерного спроса». Те, кто механически пользуются неоклассическим или кейнсианским понятийным аппаратом при описании социалистической экономики, применяют в основном эту категорию [19]. Однако она не приемлема при анализе такой системы, в которой: 1) дефицит носит *хронический* характер, и участники процесса обращения устойчиво приспособились к нему; 2) роль денег в значительной сфере экономики пассивна. Я, естественно, не возражаю против любого агрегирования, это очевидно из уже сказанного и из дальнейших рассуждений. Хотелось бы отвергнуть лишь ошибочное агрегирование и предостеречь от следующих ошибок.

Нельзя суммировать поставки, соответствующие первоначальному спросу, и поставки, явившиеся результатом вынужденной замены, а полученные таким образом общие расходы отождествлять с «агрегированным спросом». Явно ошибочно полагать, что в случае, если разница между совокупным доходом и совокупным расходом, т. е. совокупное денежное сбережение, не свидетельствует об убыстряющемся росте, то это говорит об удовлетворенном агрегированном спросе. Это совсем не так и показывает лишь, что обладатели дохода истратили свои деньги. Значительная часть их *первоначального* спроса, возможно, вообще осталась неудовлетворенной, а вынужденная замена и другие не входившие в первоначальные намерения расходы поглотили имеющиеся средства.

Возможно, разделение поставок на соответствующие и не соот-

[19] См., например: Barro, Grossman, 1971, 1974; Portes, Winter, 1977a, 1977б, 1978; Howard, 1976.

ветствующие первоначальному спросу является довольно трудным и вряд ли точно осуществимым делом. Но по самым грубым оценкам даже любая попытка такого разделения стóит больше, чем «агрегирование» показателей, явно различных по содержанию. Это одна из самых глубоких ошибок, допущенных последователями Клауэра — Барро — Гроссмана при анализе социалистической экономики.

Нельзя «уравновешивать» дефицит и резерв. Проявляющийся в одной сфере дефицит не компенсируется имеющимся в другом месте резервом. «Чрезмерный спрос» одного рынка не покрывает «чрезмерного предложения» другого. То же справедливо и для временны́х интервалов. При неиспользованных весной мощностях железной дороги и ее осенних перегрузках нельзя считать, что «в среднем» загруженность была на соответствующем уровне. Явления дефицита и явления резерва следует рассматривать отдельно.

Агрегированный чрезмерный спрос является кардинальным показателем, определяющим «объем» дефицита как скалярную величину. Если это невозможно установить, то нельзя ли по крайней мере найти показательную функцию для обобщенного выражения дефицита? Математически не представляет собой трудности задать *показательную функцию* Z:

$$Z = f(z_1, z_2, \ldots), \tag{7.9}$$

где Z при любом аргументе монотонно возрастает, т. е. если интенсивность дефицита, измеренная любым показателем, растет, в то время как остальные показатели неизменны, то Z свидетельствует об увеличении общей интенсивности дефицита. Эта проблема требует дальнейшего исследования.

Пока примем к сведению: дефицит и резерв являются векторами. «Концентрированно», более компактно представить их многочисленные показатели можно при векторном анализе.

1. Прежде всего из многих тысяч возможных показателей следует выделить часть, которая могла бы представлять множество.

2. Можно произвести агрегирование или усреднение отдельных показателей для совокупности многих групп изделий, например установить долю вынужденной замены всех строительных материалов. Чтобы при относительно высокой степени агрегирования не были потеряны выявляющиеся в более узких областях, но, возможно, очень острые виды дефицита, следует дополнительно ввести репрезентативные дезагрегированные показатели.

3. Можно использовать *критерий доминирования*. Сравним, например, между собой отрезки времени (t_1, t_2) и (t_2, t_3) и определим, выполняются ли следующие условия:

$\overset{*}{z}_{ij}(t_1, t_2) \geqslant \overset{*}{z}_{ij}(t_2, t_3)$ для каждого изделия i и показателя j, (7.10)

т. е. средняя интенсивность дефицита при измерении любым показателем не возросла ни для одного изделия, по крайней мере для изделий группы i при измерении показателем j, и

$\overset{*}{z}_{ij}(t_1, t_2) > \overset{*}{z}_{ij}(t_2, t_3)$, по крайней мере для одного i и j, (7.11)

т. е. средняя интенсивности дефицита не увеличилась по крайней мере для одного изделия при измерении одним показателем. В этом случае вектор z^* последующего отрезка времени решительно *доминирует* над вектором предшествующего отрезка времени. Теперь со спокойной совестью можно сделать обобщение, касающееся всего народного хозяйства, национального рынка и всего производства: интенсивность дефицита снизилась. Такое явление правомочно, особенно в том случае, когда в полной мере выполняется условие (7.11): интенсивность дефицита снизилась не только на одно, а на многие изделия, при измерении не только одним, а многими показателями. Причем снизилась не на 1—2% (что можно отнести за счет неточности измерений), а значительно; и это дает возможность не сомневаться в том, что положение с дефицитом действительно изменилось.

В практических целях не следует жестко придерживаться соблюдения первого условия (7.10) критерия доминирования. Если для относительно небольшого числа изделий при измерении только одним или другим показателем интенсивность дефицита возросла незначительно, в то время как для других изделий она сильно снизилась, можно по-прежнему утверждать, что критерий доминирования в какой-то мере действует. Таким «послаблением», однако, следует пользоваться осторожно, трезво учитывая неизбежные нестабильность и неточность наблюдений и измерений. Рост интенсивности на 1—2% можно объяснить этими неточностями и из-за этого не стоит отвергать критерий доминирования. Дальше этого, однако, заходить нельзя, иначе мы вновь окажемся перед той принципиальной трудностью, которая упоминалась в связи с обобщенным понятием показательной функции (7.9).

4. Редко можно рассчитывать на то, что действие критерия доминирования распространяется (строго или хотя бы приблизительно) на полный вектор. Может, однако, случиться, что эти критерии окажутся применимыми к определенной (четко ограниченной по их экономическому содержанию) части векторов z и q. О венгерской экономике, как уже отмечалось, с определенностью можно сказать, что при сопоставлении периода напряженного роста 1949—1953 гг. с послереформенным периодом 1968—1972 гг. наблюдается ощутимое снижение интенсивности дефицита на рынке средств производства при его существенном росте на рынке рабочей силы.

Для каждого из двух рынков можно было бы показать, как проявляется (хотя бы приблизительно) критерий доминирования [20].

Вот мы и подошли к границам «концентраций» анализа с помощью векторов z и q. Как правило, мы не в состоянии сделать исчерпывающие выводы относительно всей совокупности рынков, всей сферы производства. Следует подняться хотя бы одной ступенькой выше и расчленить целое на большое число составных частей. В последующем мы сможем характеризовать эти части неизменностью или устойчивыми сдвигами их нормального состояния, отдаленностью сиюминутного положения от нормального состояния, неустойчивостью или относительной стабильностью фактических состояний.

[20] В венгерской печати, в выступлениях по экономическим проблемам или в публикуемых решениях часто встречается выражение: «улучшилось (или ухудшилось) *равновесие* той или иной сферы народного хозяйства». Сама формулировка бессмысленна, но для сведущих содержание ее понятно. Она, по нашей терминологии, означает, что в определенной сфере снизилась (или возросла) интенсивность дефицита, притом (используя критерий доминирования) явно или в какой-то мере. Применение упомянутого жаргона подтверждает, что не только теория, но и практика нуждаются в шкалах для измерения интенсивности дефицита, в «концентрации» его показателей, чтобы можно было характеризовать ситуацию.

Глава 8

Трение в процессе приспособления

8.1. Введение

Уже в гл. 7 мы в определенной степени «сменили жанр» — рассуждения стали более отвлеченными, чем в главах 2—6. Продолжим эту тенденцию. Чтобы иметь возможность теоретически проанализировать поднимаемую в данной главе проблему трения в процессе приспособления, не слишком при этом осложняя ход рассуждений, следует прибегнуть к очень упрощенным предположениям [1]. Проведем несколько почти «лабораторно чистых» экспериментов.

Не станем заранее давать исчерпывающее определение понятию «трение». В разделах 8.2—8.6 будет приведено несколько примеров, из которых станет ясен смысл этой важной категории, а общий, итоговый анализ дан в конце главы.

Подавляющая часть излагаемого в данной главе материала применима к любой системе. Только в конце главы обсуждаются вопросы, связанные с проблемами, типичными для явно выраженной ресурсоограниченной системы.

Что касается *временны́х* аспектов анализа, то в разделах 8.2—8.4 он — *сравнительно статичный*, раздел 8.5 посвящается *моментальному* приспособлению потребителя, раздел 8.6 — *краткосрочному*.

В разделах 8.2—8.6 прослеживаются происходящие в сфере обращения элементарные события, а в заключительных разделах делаются выводы, касающиеся систем в целом.

8.2. Взаимозависимость между резервом и вынужденной заменой

Как уже отмечалось выше, дефицит и резерв могут сосуществовать, более того, между этими явлениями имеются причинные взаимозависимости. Рассмотрим с помощью простой модели наиболее очевидный случай такой зависимости.

---

[1] Можно было бы усложнить рассмотренные в этой главе модели и решить многие актуальные вопросы. Проблема тогда усложнилась бы с математической точки зрения, что было бы нецелесообразным в данном случае. Для «разминки», начального ознакомления с вопросом и служат предлагаемые, до предела упрощенные модели.

В нашем поле зрения — частичный рынок, где в обращении находится единственная группа изделий. В нее входят m видов изделий разного качества, но способных заменить друг друга, допустим, такая группа состоит из стали марок 9, 10, 11. На рынке — единственный поставщик (монополист или совокупность поставщиков) и единственный потребитель (также монополист-потребитель или совокупность потребителей). Проследим единственный акт покупки. При этом используются следующие обозначения:

$d_1, \ldots, d_m$ — первоначальный спрос по видам изделий;

$\sum_{i=1}^{m} d_i = D$ — общий объем первоначального спроса [2];

$s_1, \ldots, s_m$ — предложение (т. е. запас, имеющийся у поставщиков);

$\sum_{i=1}^{m} s_i = S$ — общее предложение;

$y_1, \ldots, y_m$ — фактическая купля-продажа; $\sum_{i=1}^{m} y_i = Y$ — вся фактическая купля-продажа, объем товарооборота.

Потребитель, не найдя продукции, соответствующей его первоначальному спросу, должен произвести любую вынужденную замену в рамках имеющейся на рынке группы изделий.

Поставщик знает, что потребитель согласен на любую вынужденную замену [3] и точно осведомлен о D — общем объеме первоначального спроса, но у него нет никакой информации о структуре последнего, и он применяет следующее *правило образования запаса*:

$$s_i = (1+\lambda)D/m, \ \lambda \geqslant 0, \ i = 1, \ldots, m. \tag{8.1}$$

Логика этого правила заключается в следующем. Поскольку поставщик не осведомлен о структуре первоначального спроса, то при комплектации предложения он равномерно представляет все m видов изделий. Безусловно, поставщик стремится удовлетворить весь спрос, поэтому нижний предел *параметра запаса* $(1+\lambda)$ равен 1. Если *параметр запаса* λ имеет позитивное значение, то образуется *гарантийный запас* сверх минимального запаса $S = D$. Это частично или полностью позволило бы удовлетворить отдельные элементы первоначального спроса даже в случае, если они неравномерно распределяются по отдельным видам изделий. Параметр

[2] Агрегирование можно производить в единицах измерения или фиксированных ценах.

[3] Предположим, что $S \geqslant D$.

запаса λ — переменная решения поставщика. В нашем вводном примере это — *показатель резерва*: чем выше λ, тем больше резерв на рынке.

Перейдем теперь к описанию действий потребителя, его успехов или неудач на рынке. *Соответствующее первоначальному спросу приобретение обозначим* $y^{(d)}$:

$$y_i^{(d)} = \begin{cases} d_i, & \text{если } d_i \leqslant s_i, \\ s_i, & \text{если } d_i > s_i. \end{cases} \tag{8.2}$$

В соответствии с этими параметрами потребитель пытается удовлетворить свой первоначальный спрос, но он ограничен предложением. Оставшаяся неудовлетворенной часть его первоначального спроса покрывается *вынужденной заменой* $Y^{(\text{В. З.})}$:

$$Y^{\text{В. З.}} = D - \sum_{i=1}^{m} y_i^{(d)}. \tag{8.3}$$

Обозначим знаком η *долю вынужденной замены*:

$$\eta = Y^{(\text{В. З.})} / Y, \quad Y = D. \tag{8.4}$$

$\eta = 0$, если не было произведено вынужденной замены, и $\eta = 1$, если вся поставка совершена путем вынужденной замены. Если действует правило (8.1), то η не может достичь 1, а будет равняться максимум $(1 - 1/m)$.

Поскольку структура первоначального спроса потребителя заранее не известна, нельзя точно определить величину η. Можно, однако, дать высшую оценку. Можно также установить такую долю вынужденной замены, которая не будет превышена даже в том случае, когда структура спроса и предложения разойдется самым неудачным образом. Назовем этот показатель максимальной величиной доли вынужденной замены и обозначим его знаком $\hat{\eta}$.

$$\eta(\boldsymbol{d}, \boldsymbol{s}) \leqslant \hat{\eta}, \text{ для любого } \boldsymbol{d}, \boldsymbol{s}, \quad D \leqslant S. \tag{8.5}$$

Максимальная величина доли вынужденной замены [4] является в нашей модели показателем дефицита. Хотя, как это отмечалось в предшествующих главах, интенсивность дефицита следует описывать вектором, объединяющим совокупность многих показателей, в данном случае для простоты изложения используется лишь один из них. К тому же и этот показатель — $\hat{\eta}$ — лишь косвенно отражает размер дефицита. Он показывает не то, какой *ex post* была фактическая доля вынужденной замены. (Это можно было бы описать наблюдением за $\eta(t)$ и определением ее средней величины.) Показатель $\hat{\eta}$ дает информацию *ex ante* о том, каков тот «наиболее

[4] $\hat{\eta}$ — наименьший из верхних пределов $\eta(\boldsymbol{d}, \boldsymbol{s})$.

Рис. 8.1. Зависимость между долей вынужденной замены и объемом предназначенных для продажи запасов.

пессимистический» объем продукции, который наверняка не сможет превысить фактическая доля вынужденной замены. (Другой вопрос, что в лучшем случае фактическая доля вынужденной замены может оказаться меньше этого объема.)

Взаимозависимость показателя резерва λ и показателя дефицита $\hat{\eta}$ изображена на рис. 8.1. Можно сделать следующие выводы:

Если $\lambda=0$, то $\hat{\eta}=1-1/m$. (8.6)

Предположим, что первоначальный спрос целиком сосредоточен на одном изделии. В таком случае доля $1/m$ этого спроса может быть удовлетворена в соответствии с первоначальными намерениями, остальную часть следует покрыть путем вынужденной замены. Чем больше число изделий m, тем больше приближается этот крайний случай к 1, к тотальной вынужденной замене.

Рассмотрим теперь другой крайний случай:

При $\lambda=m-1$, $\hat{\eta}=0$. (8.7)

Очевидно: если поставщик намерен иметь резерв каждого вида изделия, равный объему всего первоначального спроса, то вектор первоначального спроса $d_1, d_2, \ldots, d_m$, безусловно, может быть удовлетворен даже в том случае, если бы весь первоначальный спрос сосредоточился на единственном изделии. Больший запас держать на складе наверняка нерационально, поэтому не будем заниматься случаем $\lambda>m-1$.

Если $0<\lambda<m-1$, то величина максимальной доли вынужденной замены разместится на прямой линии между двумя крайними точками.

Вывод: *интенсивность дефицита является убывающей функцией производительного резерва.* Простая природа этой зависимости вы-

является на нашем несложном примере: показатель дефицита $\hat{\eta}$ — убывающая линейная функция показателя резерва λ. Это, конечно, справедливо лишь при определенных условиях, что, однако, не имеет в данном случае особого значения. Важно другое — экономическое содержание проводимого анализа, а именно тот факт, что установлена негативная связь между резервом и дефицитом, подтверждающаяся многочисленными наблюдениями. Для каждого потребителя само собой разумеется: чем более широк ассортимент и объем запасов у поставщика, тем больше шансов получить искомое. Чем бóльшими запасами обладает каждый (из многих) поставщиков и чем бóльшими возможностями располагает сфера услуг, тем выше вероятность того, что потребитель избежит вынужденной замены, поиска, ожидания в очереди или отсрочки поставок.

В нашем примере политика формирования запаса $\lambda \leqslant m-1$ обеспечивает исключительно производительный резерв, поскольку каждая единица запаса имеет шанс быть купленной. Это, однако (как было уточнено при введении понятия «производительный — непроизводительный резерв»), не означает безусловного одобрения такой политики. «Хорош» или «плох» созданный таким образом резерв? Ответ на этот вопрос зависит от того, насколько важным критерием оценки считается удовлетворенность потребителя. Предположим, что поставщик создает максимальный в пределах разумного запас: $\lambda = m-1$. Образуется большой резерв, потому что потребитель приобретает лишь какую-то его часть. Как оценить такой объем резерва? Если важно, чтобы потребитель никогда не уходил разочарованным, то резерв пригодится. В соответствии с моделью (при полном отсутствии информации об ожидаемом спросе) любой из запасенных видов продукции имеет шанс быть купленным. Если же поставщику безразлично, что потребитель не сумеет приобрести почти ничего соответствующего его первоначальному спросу, то подавляющая часть упомянутого резерва является излишком.

Могут возразить, что на практике вопрос не стоит так остро. Предположим, что поставщик не имеет ни малейшего представления об ожидаемой структуре спроса, а руководствуется в основном трезвыми предварительными оценками. Но именно поэтому такая экстремальная форма модели может быть очень полезной для осмысления проблемы. Независимо от того, имеется или отсутствует надежная оценка ожидаемого потребительского спроса, принятие решения во многом зависит от того, насколько важным является удовлетворенность или разочарованность потребителя — важным для конкретного поставщика и общества в целом.

Естественно, мы не собираемся избегать проблем, связанных с предварительной оценкой спроса, поэтому перейдем к их анализу.

8.3. Ошибки поставщика при прогнозировании спроса

В разделе 8.2 предполагалось, что поставщику неизвестна структура первоначального спроса. В действительности же, зная прежние требования потребителя, поставщик располагает большим опытом и информацией, которую и использует при формировании предложения [5].

Обозначим производимую поставщиком *предварительную оценку* первоначального спроса как $(d_1^{\text{пред}} \ \ldots \ d_m^{\text{пред}})$. Как и в модели раздела 8.2, поставщик знает общий объем первоначального потребительского спроса и в соответствии с ним делает прогноз:

$$\sum_{i=1}^{m} d_i^{\text{пред}} = D. \tag{8.8}$$

Поставщик рассчитывает на то, что потребители хоть в какой-то мере проявят интерес ко всем видам продукции:

$$d_i \geqq \delta > 0 \text{ для каждого } i. \tag{8.9}$$

Прогноз, конечно, может оказаться ошибочным и не совпадет с подлинным первоначальным потребительским спросом:

$$\varepsilon_i = \begin{cases} d_i - d_i^{\text{пред}}, & \text{если } d_i^{\text{пред}} < d_i : \text{заниженная оценка,} \\ 0, & \text{если } d_i^{\text{пред}} \geqq d_i : \text{правильная оценка или переоценка.} \end{cases} \tag{8.10}$$

Переменная ε_i свидетельствует о *заниженной* оценке.

Обозначим сумму ошибок поставщика, связанных с занижением оценки, через ε — это *показатель ошибки предварительной оценки спроса*:

$$\varepsilon = \sum_{i=1}^{m} \varepsilon_i. \tag{8.11}$$

Если ни в одной из составляющих нет расхождений между подлинным первоначальным спросом и его предварительной оценкой поставщиком, то $\varepsilon = 0$. Максимальная величина показателя ошибки предварительной оценки $\varepsilon^{\max} = D - \delta$. Это произойдет в том случае, когда весь первоначальный потребительский спрос направлен на

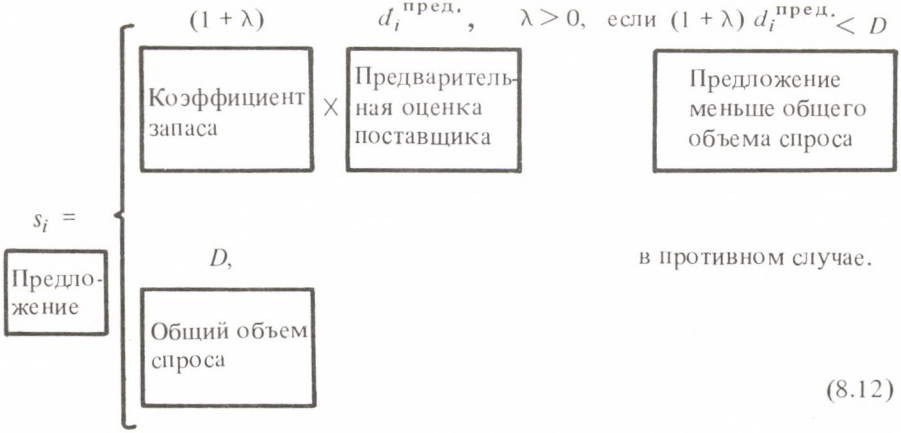
---

[5] Приводимый в разделах 8.3 и 8.4 анализ основывается на исследовании, которое было проведено совместно с А. Шимоновичем. В последующих двух разделах на примере двух наипростейших (и поэтому нетипичных) моделей рассматриваются лишь основные положения и не преследуется цель детально изложить все гипотезы. Их можно найти в математическом приложении *B* к первому изданию книги.

Те же проблемы с помощью других моделей (например, динамических) рассматриваются в работе Корнаи и Шимоновича (Kornai, Simonovits, 1977б).

единственное изделие, а по предварительной оценке поставщика он оценен минимальной величиной δ.

В этой скорректированной модели поставщик применяет несколько отличное от формулы (8.1) правило образования запаса:



(8.12)

Теперь действия поставщика отличаются от описанных в разделе 8.1: поскольку ему неизвестна структура спроса, он оставляет в запасе все виды изделий в равной пропорции. На этот раз его исходная позиция определяется собственной предварительной оценкой структуры спроса. Возможно, однако, что он «умножит» ее на коэффициент запаса $(1+\lambda)$. Если поставщик не совсем уверен в своей оценке и для гарантии хочет увеличить предложение, то $\lambda > 0$.

При составлении формулы (8.12) мы стремились как можно проще описать правило образования запаса. Оно, по существу, дает возможность «перестраховаться». Можно доказать, что при использовании более сложного правила достаточным для гарантированного удовлетворения спроса окажется и меньший запас.

В этих условиях максимальная величина вынужденной замены уже является функцией не одной (как в разделе 8.2), а двух переменных:

$$\hat{\eta} = \varphi(\lambda, \epsilon). \tag{8.13}$$

Функция (8.13) показана на рис. 8.2[6], где по горизонтальной оси откладывается параметр запаса, по вертикальной — максимальная величина доли вынужденной замены. Изолинии определяют $\hat{\eta}$

[6] Точнее, рис. 8.2 отражает лишь особый случай — рынок со всего лишь двумя изделиями, спрос на одно из которых поставщик недооценил. На рисунке не показано, что, как отмечалось, поставщик, возможно, «перестраховывается». У изолинии, следовательно, есть участок, который совпадает с осью λ.

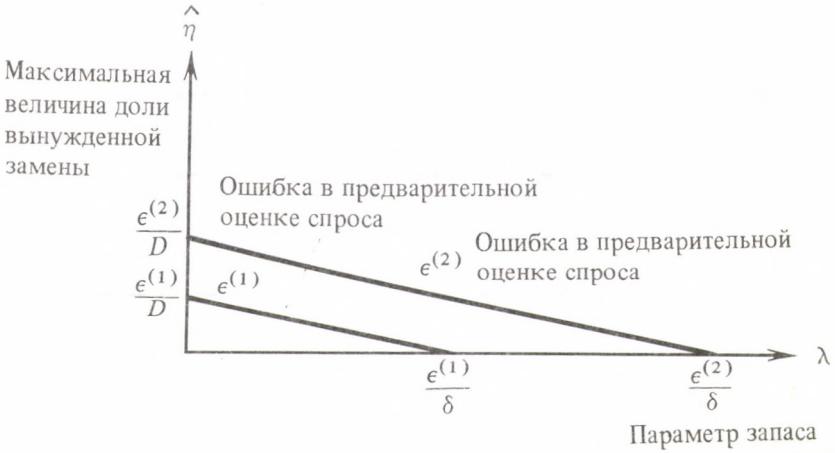


Рис. 8.2. Зависимость доли вынужденной замены, объема запаса и ошибки при прогнозировании спроса.

как функцию от λ при фиксированном уровне показателя ошибки предварительной оценки $\varepsilon^{(1)}$ и $\varepsilon^{(2)}$.

Обозначим $\hat{\lambda}$ верхний предел параметра запаса: $\hat{\lambda} = \max (D/d_i^{\text{пред}} - 1)$. Наверняка при условии $\lambda = \hat{\lambda}$ спрос мог бы быть удовлетворен в любой структуре. Если же параметр запаса превысит верхний предел $\hat{\lambda}$, то образуется такой резерв, что нет никаких шансов его реализовать, другими словами — непроизводительный резерв.

Если же параметр λ достигает величины $\hat{\lambda}$, то, согласно формуле (8.12), на каждое изделие есть спрос в объеме $s_i = D$, что полностью исключает вынужденную замену при любой ошибке в предварительной оценке рынка. Это положение формулируется и так: *даже самый неудачный прогноз можно компенсировать увеличением резерва.*

Верхний предел максимальной величины вынужденной замены $(D - \delta)/D$. Это вытекает из условия предварительной оценки спроса: запас каждого изделия необходимо создать по крайней мере в объеме δ.

Максимальная величина доли вынужденной замены окажется нулевой, если $\varepsilon = 0$. В этому случае [7] нет необходимости в «подстраховывающем» (более чем $S = D$) запасе, $\lambda = 0$. Иными словами, *при безупречном предвидении может быть достигнуто равновесие по Вальрасу*: первоначальный спрос и предложение абсолютно совпа-

[7] Это может произойти только, когда подлинный первоначальный спрос отвечает условию $d_i \geqslant \delta$.

дают. В нашей модели $\hat{\eta}$ представляет вектор дефицита z, а λ — вектор резерва q. По данной модели можно следующим образом обобщить условие равновесия по Вальрасу:

$$Y = d = s, \quad \text{т.е.} \quad z = 0, \quad q = 0, \quad \text{если} \quad \epsilon = 0$$

Купля-продажа	=	Первоначальный спрос	=	Предложение	Отсутствие дефицита	Отсутствие резерва	Правильная предварительная оценка спроса

(8.14)

Это — начало координат на рис. 8.2. Рынок, на котором прогноз поставщика оказался несовершенным, располагается за началом координат, в плоскости, где значения трех рассматриваемых переменных положительны.

Математическая форма функции (8.13), конечно, специфична. Та чрезвычайно простая линейная форма, которая изображена на рис. 8.2, правомерна лишь в рамках нашей модели. Экономическое содержание функции, однако, иллюстрирует взаимозависимость общего характера. Интенсивность дефицита тем выше, чем меньше производительный резерв и чем больше ошибка в предварительной оценке рынка (прогнозе). Мы показали здесь в наипростейшей форме три группы явлений — дефицит, резерв и прогноз. Знание этой «тройной взаимозависимости» имеет принципиальное значение для понимания особенностей приспособления экономических систем.

Между тремя переменными существует тесная связь.

Чем лучше прогноз, тем меньший производительный резерв необходим для поддержания прежнего уровня интенсивности дефицита. Если же мы хотим оставить производительный резерв на прежнем уровне, то при более точном прогнозе снижается интенсивность дефицита.

В результате ошибки поставщика в предварительной оценке спроса в процессе приспособления рынка возникает трение. Переменная ε является одним из факторов трения.

Назовем *функцией трения* зависимость между дефицитом, производительным резервом и самим трением. Первым примером такой функции служит описанная в формуле (8.13) функция двух переменных $\hat{\eta} = \varphi(\lambda, \varepsilon)$.

8.4. Колебания потребительского спроса

Рассмотрим теперь другой тип трения, связанного с приспособлением к рынку. Он может быть вызван неустойчивостью намерений

потребителя [8]. Его первоначальный спрос меняется под влиянием многих причин. Вот лишь несколько из них на примере рынка материалов и полуфабрикатов.

а) изменение производственного плана предприятия и соответственно структуры выпускаемой продукции. Естественно, меняется и потребность в ресурсах;

б) тот или иной вид ресурсов может быть, как правило, использован только вместе с другими дополняющими материалами. Если снабжение дополняющими материалами не регулярно, то может колебаться и спрос на соответствующие ресурсы;

в) планирование на предприятии поверхностно, управление организовано плохо, поэтому могут быть непредсказуемыми и потребности;

г) в результате рационализации используются новая продукция или новые технологии, что может изменить потребность в ресурсах.

Не будем выносить оценку колебаниям потребительского спроса. В пунктах а) и б) они объясняются обстоятельствами, не зависящими от предприятия, в пункте в) — вытекают из его собственных ошибок, а в благоприятном случае (пункт г) являются следствием прогресса. Ограничимся констатацией: намерения потребителя могут быть неустойчивыми. Для анализа этой проблемы вернемся к описанной в разделе 8.2 модели и в ее рамках рассмотрим потребительский спрос:

$$d_i = \bar{d}_i + \gamma \times h_i \qquad (8.15)$$

Первоначальный спрос	=	Детерминированная часть первоначального спроса	+	Параметр неустойчивости	×	Случайная переменная первоначального спроса

Член $\bar{d}_i$ является средней детерминированной величиной колеблющегося первоначального спроса. К нему прибавляется или из него вычитается стохастическая часть γh_i. Ожидаемая величина случайной переменной h_i равна нулю, поэтому фактический первоначальный спрос может отклониться от $\bar{d}_i$ в обоих направлениях. Вероятное распределение может быть различным для различных изде-

[8] Подобная же проблема обсуждается в исследовании Гордона и Хайнса (Gordon, Hynes, 1970). Авторы указывают, что при стохастическом спросе не может быть нулевого «чрезмерного предложения», а поставщик заинтересован в сохранении запаса, т. е. существует взаимосвязь между совершаемым потребителем «поиском» и величиной резерва.

Подобные же вопросы вызывают нехватка информации и неопределенность на рынке рабочей силы См.: Phelps, 1970б, Holt, 1970. Применяемый в данной главе метод во многих отношениях близок к позиции Фелпса (Phelps, 1970а).

лий [9]. Случайная переменная h_i умножается на *параметр неустойчивости* $\gamma \geqslant 0$. Если $\gamma = 0$, то потребитель вообще не колеблется, и мы возвращаемся к детерминированной модели, описанной в разделе 8.2. Если же $\gamma > 0$, то потребитель колеблется. В нашей модели допущено значительное упрощение — параметр γ принят одинаковым для всех изделий.

Поставщику неизвестно распределение переменной h_i. Он продолжает придерживаться описанного формулой (8.1) правила образования запаса. Мы же, теоретически анализируя проблему, знаем вероятностное распределение и способны лучше оценить интенсивность дефицита. В качестве его показателя используем и на этот раз верхний предел доли вынужденной замены, однако теперь ближе к «уровню безопасности»: $0 \leqslant \pi \leqslant 1$. Назовем его *безопасной* долей вынужденной замены и обозначим $\eta^{(\pi)}$. Таким образом, если, например, $\pi = 0{,}97$, то имеется 3%-ная вероятность того, что фактическая доля вынужденной замены будет выше безопасной доли $\eta^{(0{,}97)}$, и 97%-ная вероятность того, что она не будет выше этой доли [10]:

$$\begin{aligned} &\eta \leqslant \eta^{(\pi)}, \text{ с вероятностью } \pi, \\ &\eta > \eta^{(\pi)}, \text{ с вероятностью } (1-\pi). \end{aligned} \tag{8.16}$$

Описав модель, коротко обобщим вытекающие из нее выводы. Здесь, как и при обсуждении допускаемой поставщиком ошибки при прогнозировании спроса, существует «тройная» взаимозависимость (рис. 8.3) [11]. Как можно убедиться, он очень напоминает рис. 8.2 с той разницей, что теперь сдвиг изолиний обусловлен не ошибкой в прогнозах поставщиков, а колебаниями потребительского спроса. Между этими тремя явлениями существует взаимосвязь.

Интенсивность дефицита тем выше, чем меньше производительный резерв и чем больше неустойчивость потребительского спроса. Последняя может быть компенсирована бóльшим производительным резервом. Если этого нет, то потребителю приходится расплачиваться за неустойчивость своих требований большей долей вынужденной замены.

---

[9] Распределение носит искаженный характер, потому что действует условие $\sum_{i=1}^{m} d_i = D$ и $d_i \geqslant 0$ для каждого i. Для простоты предположим, что распределение равномерно.

[10] Поскольку первоначальный спрос стохастичен, то и доля вынужденной замены тоже стохастична. Обозначим вероятное распределение случайной переменной η через $\varkappa$. Показатель $\eta^{(\pi)}$ — *количественное* выражение распределения $\varkappa$ при уровне безопасности π.

Если теперь вспомнить детермированный вариант модели, то определение (8.5) можно считать крайним случаем (8.16) при $\pi = 1$.

[11] На рисунке отражена линейная зависимость, что бывает в случае, когда вероятностное распределение случайных переменных равномерно. Это предположение допущено лишь для упрощения графика. Экономическое содержание выводов справедливо и для других распределений, в том числе и для нелинейных.

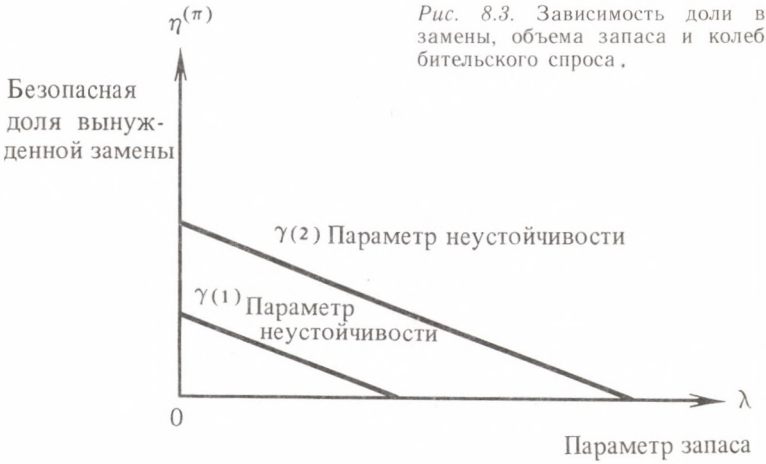


Рис. 8.3. Зависимость доли вынужденной замены, объема запаса и колебаний потребительского спроса.

Не будем обманывать себя сходством рисунков. Отклонения изолиний на рис. 8.2 и 8.3 обусловлены различными явлениями. Одно связано с неустойчивостью фактического поведения потребителя на рынке, другое — с ошибкой поставщика, допущенной при прогнозировании этого поведения. Несмотря на различия причин, они схожи в одном — оба создают трение в процессе приспособления. Как ранее переменная ε, теперь γ определяет фактор трения. Соответственно получаем новую функцию трения, состоящую из двух переменных:

$$\eta^{(\pi)} = \varphi'(\lambda, \gamma). \qquad (8.17)$$

Безопасная доля вынужденной замены	=	Параметр запаса	Параметр колебаний потребительского спроса

Эта функция трения φ' и упомянутая в предшествующем разделе функция φ тесно связаны [12]. В обеих переменные ε или γ одинаково влияют на две другие переменные — показатели дефицита и производительного резерва. Возрастает ли ошибка поставщика при прогнозировании спроса или усиливаются колебания этого спроса, одновременно повышается интенсивность дефицита (при неизменном резерве) или утрачивается резерв (при неизменной интенсивности дефицита).

[12] Анализ «эквивалентных соотношений» функций трения см.: Kornai, Simonovits, 1977б.

8.5. Неинформированность потребителя

Перейдем теперь к еще одной причине «трений»: к последствиям *неинформированности потребителя*. До сих пор мы рассматривали рынок с одним поставщиком и с одним потребителем. Сейчас изучим рынок, на котором действуют несколько поставщиков и несколько потребителей. Правда, для простоты мы вынуждены будем прибегнуть к еще большему упрощению. Схематично ситуация представлена на рис. 8.4, а показатели состояния рынка обобщены в табл. 8.1.

Имеется три вида продукции: изделие № *1*, № *2*, № *3*. Существует три потребителя, которые интересуются (первоначальный спрос) одним из видов продукции. Потребитель *A* хотел бы приобрести изделие № *1*, потребитель *B* — изделие № *2*, потребитель *C* — изделие № *3*. На рынке три продавца: каждый предлагает один из видов. Поставщик *F* держит на складе изделие № *1*, поставщик *G* — изделие № *2*, поставщик *H* — изделие № *3*.

Рынок действует в следующем ритме. В определенное время, скажем вечером в понедельник, товар поступает на склад продавца, и после этого запасы не пополняются. Трое потребителей отправляются за необходимой продукцией на следующий день — во вторник утром. В этот день каждый из них посещает лишь одну базу.

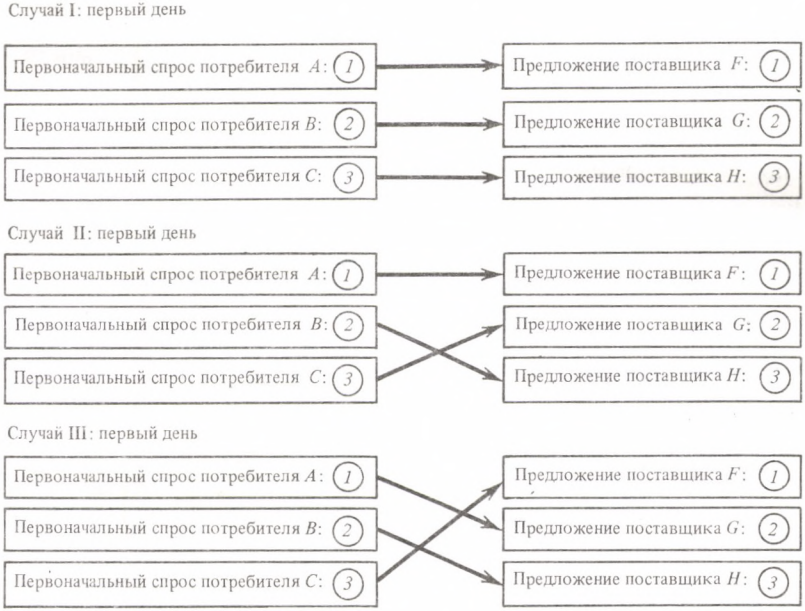


Рис. 8.4. Зависимость результатов первого дня поисков от информированности потребителя.

Если окажется, что потребителю придется продолжить поиск, он сможет сделать это только на следующий день, при дальнейших затруднениях — на третий день и т. д.

Таблица 8.1

Зависимость дефицита и резерва от информированности потребителя

Обобщенные показатели состояния рынка	Случай I	Случай IIа	Случай IIб	Случай IIв	Случай III
Дефицит					
Доля вынужденной замены	0	2/3	0	2/3	1
Поиск	0	0	2	1	3
Резерв					
Остаточный запас к концу первого дня	0	0	2	1	2
Остаточный запас к концу второго дня	0	0	0	1	1
Остаточный запас к концу третьего дня	0	0	0	0	0

Как видим, исходная позиция довольно благоприятна: первоначальный спрос и предложение на рынке совпадают, причем они согласуются не только по общему объему, но и по составным элементам, по видам продукции.

И вот потребители отправляются в путь. Возможны разнообразные случаи, рассмотрим некоторые из них.

Случай I. Обстоятельства сложились оптимально: каждый потребитель попал именно к тому поставщику, который имеет на складе необходимое изделие. Как явствует и из таблицы, дефицита нет, а к концу первого дня нет и резерва.

Случай II. Потребителю *A* повезло и на этот раз — уже при первой попытке он нашел и приобрел необходимое ему изделие № *1*.

Потребителям *B* и *C*, однако, нечем похвастаться: потребитель *B* направился к поставщику *H*, а потребитель *C* — к поставщику *G*. Вспомним алгоритм поставки — в таких случаях потребитель может предпринять различные шаги. Обдумаем только три из них.

Случай IIа. Ни один из потребителей не склонен продолжать поиск и намерен произвести вынужденную замену. Доля вынужденной замены, равная 2/3,— свидетельство дефицита. Решение потребителей тут же поглотило резерв.

Случай IIб. Оба потребителя решили продолжить поиск. На следующий день им повезло — они нашли необходимое изделие. Поиск в этом случае свидетельствовал о наличии дефицита: показателем дефицита являются два дополнительных визита на базы [13]. К концу

[13] Показатель поиска на каждого потребителя: все посещенные им базы минус одна (одного поставщика неизбежно придется посетить — это еще не «поиск»).

В табл. 8.1 поиск обобщен для всего рынка. В случае IIб, суммируя дополнительные визиты на базы потребителей *B* и *C*, получаем величину показателя поиска — 2.

первого дня резерв был «положительный», предложение поставщиков C и H осталось на складах. На следующий день, однако, его реализовали.

Случай IIв. Потребитель C не продолжает поиск и тут же совершает вынужденную замену. Потребитель B не знает об этом и предпринимает еще одну попытку, отправляясь на следующий день к поставщику G, но там находит пустые полки. На третий день он вынужден вновь идти к поставщику H, чтобы произвести вынужденную замену.

Обобщим состояние рынка к концу третьего дня.

Доля вынужденной замены достигла 2/3, т. е. та же, что и в случае IIа. К показателю поиска добавилось два дополнительных визита — настолько вырос дефицит по сравнению со случаем IIа. В то же время состояние резерва свидетельствует о наличии в течение двух вечеров запаса в отличие от случая IIа, когда резерв целиком поглотила вынужденная замена.

Хотя в случае II могли бы быть другие варианты, не будем останавливаться на них.

Случай III. Всех трех потребителей постигла неудача: у первых поставщиков они не нашли необходимых изделий. Возможны разнообразные варианты продолжения этой ситуации, рассмотрим один из них.

Потребитель A тут же совершает вынужденную замену. Потребители B и C на следующий день предпринимают вторую и вновь неудачную попытку. Потребитель B посетил поставщика H и, не найдя у него необходимой продукции, произвел вынужденную замену. Потребитель C также посетил этого поставщика, но несколько позже своего конкурента и с грустью выслушал сообщение о том, что необходимой ему продукции уже нет в наличии. На следующий день у поставщика F он наконец производит вынужденную замену.

Окончательный результат в случае III весьма неблагоприятен: доля вынужденной замены составляет 1. Всего было предпринято 3 попытки дополнительного поиска — один дополнительный путь совершил потребитель B и два — потребитель C. Значителен показатель нереализованного запаса: к концу первого дня — 2, к концу второго — 1.

Хотя описанная история очень проста, она позволяет сделать обобщающие выводы. Тот факт, что первоначальный спрос и предложение совершенно одинаковы ($d=s$), лишь подразумевает возможность возникновения равновесия по Вальрасу: $y=d=s$; $z=\mathbf{0}$ $q=\mathbf{0}$ («случай I»). Но от чего зависит, сложится ли ситуация как в случае I или в случае II, а может быть, и в случае III, другими словами, чем определяется состояние рынка, *отклоняющееся* от равновесия по Вальрасу?

Можно, конечно, ответить, что все зависит от удачи. В случае I она привела потребителей на хорошую базу, в остальных — на плохие. Конечно, свою роль играет *и* случай, но таким ответом

нельзя удовлетвориться. То, что было сказано в предшествующем разделе о поставщике, следует теперь отнести и к потребителю: у него есть опыт, приобретенный предшествующей хозяйственной практикой, и на этот раз прежде, чем начать поиски, следовало получить информацию. *Частные решения потребителя, связанные с приобретением продукции, зависят от его информированности.*

Существует многообразная совокупность информационных данных о предложении поставщиков, о позиции и действиях других потребителей, которыми необходимо располагать. В качестве примера выделим три такие совокупности — три *пакета информации.*

Пакет информации I_0. Все три потребителя точно осведомлены о продукции, которой располагают поставщики. И не случайно, а обдуманно они направляются на нужную им торговую базу — ситуация соответствует случаю I.

Пакет информации I_1. Он состоит из двух частей. *Часть а):* всем трем потребителям известно, что поставщик F располагает изделием *1*, а поставщики G и H — изделиями *2* и *3*, однако у кого именно *2*, а у кого *3* — неизвестно. *Часть б):* потребителям A и B также известно, что потребитель C хочет приобрести изделие *3* (его первоначальный спрос). По опыту они знают также, что C предпочитает прибегнуть к вынужденной замене, а не затруднять себя дополнительными поисками. Можно рассчитывать на то, что, не найдя с первого раза искомого, он тут же произведет вынужденную замену.

Обладая этой информацией, даже при самом неблагоприятном стечении обстоятельств можно избежать случая III. Более того, можно избежать и самого обременительного варианта, возникающего в случае IIв. В зависимости от удачи потребители столкнутся со случаями IIб, IIа или I.

Пакет информации I_2. Он аналогичен части а) пакета I_1, но не содержит части б). Имеющейся в пакете информации достаточно для того, чтобы потребители наверняка не остались в самой неблагоприятной ситуации (случай III), но не исключен и вариант IIв.

Уже очередность перечисленных пакетов предполагает, что в пакете I_0 содержится «наиболее богатая» информация, в пакете I_1 — менее «богатая», а в пакете I_2 — «самая небогатая». Точнее говоря, мы упорядочили имеющуюся информацию и с этим упорядочением соотнесли показатель *дефицита информации* Γ. Можно записать:

$$\Gamma(I') < \Gamma(I''), \text{ если } \begin{bmatrix} \boldsymbol{z}(I') \\ \boldsymbol{q}(I') \end{bmatrix} \text{ доминирует над } \begin{bmatrix} \boldsymbol{z}(I'') \\ \boldsymbol{q}(I'') \end{bmatrix} - t$$

и

$$\Gamma(I_0) = 0, \text{ если } \boldsymbol{z}(I_0) = 0 \text{ и } \boldsymbol{q}(I_0) = \boldsymbol{0}. \qquad (8.18)$$

Таким образом, величина показателя дефицита информации у потребителя равняется нулю при *его совершенной осведомленности, полной информированности.* Величина I' ниже I'', если I' обусловливает меньшую интенсивность дефицита и (или) меньший резерв,

чем I'' (на основе сравнения векторов, приведенного в предшествующей главе).

Невозможно полностью упорядочить массу альтернативных пакетов информации. Так, мы не можем с определенностью утверждать, что пакет $\hat{I}$ «богаче» информацией, чем пакет $\tilde{I}$, на том лишь основании, что содержащиеся в нем сведения помогают облегчить поиск одного изделия, но в то же время затрудняют поставку другого. Нет такого общего показателя, который можно было бы использовать для сопоставления ценности двух пакетов информации с точки зрения их вклада в расширение осведомленности потребителя.

Чем хуже информирован потребитель, тем ощутимее ценность информации. Довольно обычное явление в дефицитной экономике: поставщик делает любезность избранному потребителю не тем, что обеспечивает его необходимым (поставить продукцию он обязан любому потребителю). Услуга поставщика проявляется в том, что он *информирует* потребителя о времени поступления необходимых изделий. Вспомним описанный ранее случай IIв. Безуспешным был визит потребителя B к поставщику G — товар за минуту до его прихода вывез потребитель C. Конечно, если бы ему сообщили — поспеши, нужная продукция прибыла на склад, он мог бы приобрести ее. Этим измеряется ценность информации:

$$b_i(I', I'') = z_i(I'') - z_i(I') \qquad (8.19)$$

Ценность дополнительной информации	=	Дефицит при недостаточной информации	−	Дефицит при более полной информации

Ценность информации состоит в уменьшении выстраданных потребителем i явлений дефицита (меньше поисков, меньше вынужденных замен и пр.). Мы не претендуем на разработку шкалы измерения ценности информации, а лишь устанавливаем разницу двух векторов дефицита [14].

Итак, мы подошли к комплексу проблем — *к теории экономической информации*. Остановимся перед этим порогом, поскольку как ни важен вопрос информации и как тесно он ни связан с анализом дефицита, более подробное обсуждение этих проблем выходит за пределы книги. Ограничимся тем, что приведенные в качестве примера формулы (8.18) и (8.19), а также (8.10) и (8.11) дают возможность измерить экономическую информацию.

Возвратимся к основной теме этой главы. Показатель Г пополнил перечень *факторов трения*. О нем, как и о других факторах

[14] Кстати, и здесь есть отличие от определения (впрочем, похожего), которым пользуются, например, Маршак и Раднер (Marschak, Radner, 1972).

трения, можно сказать: *чем хуже информирован потребитель, т. е. чем больше трение в процессе приспособления, тем интенсивнее дефицит, тем больше резерв.*

Пример, которым иллюстрировались доводы, предельно упрощен, хотя с самим явлением часто приходится сталкиваться в жизни — непрерывно слышатся жалобы потребителей на то, что необходимая продукция есть, но она появляется не там и не тогда, где и когда ее ищут. Нельзя утверждать, конечно, что в этом — главный источник дефицита. Мы уже подчеркивали и повторяем вновь: основной определяющей причиной является «убегание» первоначального спроса от естественно ограниченного предложения. Неинформированность участников процессов распределения, однако, в еще большей мере может усилить (а возможно, где-то и вызвать) явления дефицита.

8.6. Запаздывание и негибкость приспособления поставщика

Следующее явление трения однозначно связано с *динамикой* приспособления. Вновь рассмотрим проблему на простом примере, содержащем множество упрощающих предположений и абстракций.

В нашем случае один-единственный поставщик встречается с одним-единственным потребителем (как и в разделах 8.2 — 8.4). Время t — переменная, выражаемая целыми числами, например неделя или месяц. Во всяком случае, имеется в виду *краткосрочное* приспособление.

При заранее заданных условиях нет проблем с информацией. Поставщик точно знает, что в известный момент времени, обозначим его t_0, первоначальный спрос потребителя изменился. Раньше спрос неизменно складывался на уровне d, а затем возрос: $d' > d$. С этого времени спрос потребителя постоянно равен d'. Предположим, что до критической даты t_0 дефицит отсутствовал [15]:

$$s(t) = d, \quad t < t_0 . \tag{8.20}$$

Предложение = Первоначальный спрос

Вопрос заключается в том, как предложение приспосабливается к новому первоначальному спросу. Сколько времени занимает реакция поставщика на это изменение?

[15] Для ясности предположим, что изменение первоначального спроса произошло в последний день недели t_0. Причем в начале этой недели спрос сохранялся на прежнем уровне, а на следующей неделе уже стал иным.

Процесс приспособления можно формализованно изобразить следующим образом [16]:

$$s(t) = \Omega(t) \times d + (1 - \Omega(t))\, d'. \qquad (8.21)$$

Предложение	=	Параметр сопротивления	×	Прежний первоначальный спрос	+	Новый первоначальный спрос

Если *параметр сопротивления* Ω равен нулю, то приспособление полностью завершилось, а предложение уже соответствует новому первоначальному спросу. Если $\Omega = 1$, то приспособления вообще не было. Предложение соответствует прежнему первоначальному спросу.

Сопротивление обусловлено многими факторами. Можно столкнуться с субъективным сопротивлением тех лиц, которые принимают решения. Наиболее очевидным объяснением в этом случае является их стремление к спокойной жизни. Всегда легче придерживаться прежней линии поведения, поскольку переход к новому требует усилий и умственного напряжения. А если никаких особых стимулов прилагать дополнительные усилия и заниматься творческим поиском нет, то зачем же затруднять себя? Иногда наряду с указанными мотивами осторожная реакция и консерватизм обусловлены и другими специфическими интересами. Но, помимо сознательного или неосознанного сопротивления людей, следует учитывать и то, что «вещи» сопротивляются сами по себе. Осуществить техническое переоснащение производства или организовать выпуск и доставку недостающих товаров за один-два дня, как правило, невозможно.

Обозначим через t_1 момент времени, к которому произойдет полное приспособление предложения к новому первоначальному спросу. Назовем период $\tau = t_1 - t_0$ *временем запаздывания*.

С помощью графиков, приведенных на рис. 8.5, представим несколько типичных случаев процесса приспособления в динамике. Вариант *а* соответствует крайней ситуации, когда предложение является *абсолютно жестким*. Поставщик упрямо настаивает на сохранении своего предложения в объеме, соответствующем прежнему уровню d. Параметр сопротивления $\Omega(t) = 1$ для каждого периода t, т. е. время запаздывания бесконечно: $\tau = \infty$.

Вариант *б* отражает другую крайность. Здесь предложение приспосабливается к новому первоначальному спросу без малейшего запаздывания. Сопротивления нет, $\Omega(t) = 0$, время запаздывания

[16] Для упрощения полным приспособлением будем считать совпадение спроса и предложения. Введение дополняющего обстоятельства, связанного с образованием резерва, не вызывает трудностей, но лишь усложнит описание ситуации.

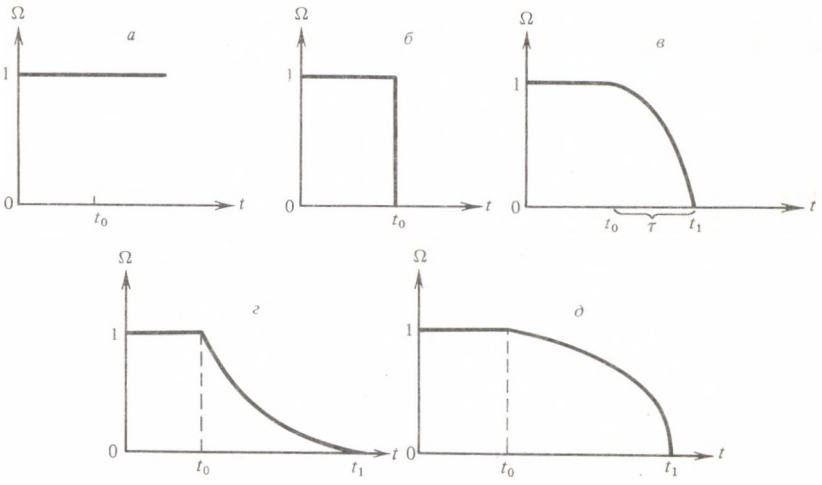


Рис. 8.5. Различные типы запаздывания и жесткости.

$\tau = 0$. Это «чистый случай» — абстракция, невозможная в действительности.

Между двумя крайностями лежит бесчисленное множество промежуточных вариантов, из которых рассмотрим здесь только три. Если фиксировать лишь время запаздывания, то следует противопоставить случай *в* случаям *г* и *д*, причем для двух последних время запаздывания одинаково. В случае *в* приспособление требует небольшого времени, в случаях *г* и *д* — продолжительного.

Два последних варианта (*г* и *д*) свидетельствуют о том, что только с помощью времени запаздывания охарактеризовать динамику приспособления невозможно. Данный показатель не отражает происходящее между началом и завершением процесса, а это для анализа весьма важно. В качестве дополнительного показателя проще всего использовать усредненное по времени значение параметра сопротивления:

$$\xi = \int_{t_2}^{t_1} \Omega(t)dt. \tag{8.22}$$

С введением в наш анализ этого показателя становится ясно, что $\xi^{(D)} < \xi^{(E)}$. Для исследования процесса приспособления в динамике можно было бы, очевидно, задействовать и другие параметры. Однако в данном случае проиллюстрировать наблюдения и выводы вполне достаточно с помощью введения *показателя жесткости (негибкости)*. Теперь можно сказать, что в варианте *д* поведение поставщика менее гибко (или более жестко), чем в случае *г*.

В итоге выявлено два новых *фактора трения* и получено два новых *показателя для измерения явлений трения*: время запаздыва-

ния τ и показатель жесткости ξ. Последние обладают такими же формальными свойствами, как и ранее использованные параметры. При полном и абсолютном приспособлении, протекающем без трения, $\tau=0$, $\xi=0$. В реальной действительности величина этих показателей, как правило, больше нуля. Чем сильнее трение, тем выше значение указанных параметров.

Связь факторов трения с дефицитом и резервом характеризуется *функцией трения*, которая аналогична функциям, рассмотренным выше при анализе других факторов.

Чем больше запаздывание и чем менее гибко приспособление к изменениям первоначального спроса, тем более интенсивным станет дефицит. Потребитель будет вынужден тратить больше времени на поиск нужных товаров или услуг, чаще сталкивается с необходимостью вынужденной замены и т. д. Одновременно в результате расхождений между предложением и первоначальным спросом может расти резерв. Причем в рамках рассмотренных выше форм трения все это совершенно необязательно связано с недостатками сигнальной системы информации. Пусть, как было показано в главах 3, 6 и 7, в условиях недостаточной эффективности ценовых импульсов действуют *количественные* «сигналы», которые ориентируют производителя-поставщика, информируют его об изменениях спроса. Этого, однако, еще недостаточно. Необходимо также, чтобы предложение гибко и с минимальным запаздыванием *реагировало* на полученную информацию [17]. Если бы было необходимо и возможно определить приоритеты и порядок значимости, то следовало бы сказать: именно здесь возникают наиболее существенные проблемы, а не в сбоях системы информации, о чем уже шла речь в данной главе.

8.7. Первое обобщение: взаимосвязь дефицита, резерва и трения

Теперь в нашем распоряжении имеется необходимый аппарат для обобщений. В табл. 8.2 приведены рассмотренные выше показатели трения. Во II и III столбцах даны их обозначения, введенные в разделах 8.2—8.5. Новым является то, что в I столбце таблицы явления трения даны *в более общем виде*.

Теперь можно констатировать, что обсуждавшиеся выше проблемы представляют собой частные случаи более общих процессов. Например, в разделе 8.5 мы анализировали приспособление предложения к изменениям первоначального спроса. Однако можно

[17] Лапан (Lapan, 1977а, б) разработал формализованные модели для изучения явлений, названных нами *негибкостью* (*жесткостью*) и *запаздыванием*. Хотя в его работах предполагаются особые институционные условия, результаты этих исследований могут быть обобщены.

Таблица 8.2

Показатели трения

Общее содержание показателя трения	Особый случай, представленный в разделах 8.2 — 8.5	
	Показатель	Символ
I	II	III
Неполная информированность заинтересованного лица о положении и намерениях других субъектов; ошибка в прогнозе, являющемся основой планов заинтересованного лица	Неполная информированность потребителя; ошибка поставщика в прогнозировании спроса	Γ, ε
Неустойчивость намерений заинтересованного лица при принятии решений	Нерешительность потребителя	γ
Негибкость (жесткость) и запаздывание в приспособлении заинтересованного лица к изменившимся условиям	Негибкость (жесткость) и запаздывание приспособления поставщика к первоначальному спросу	τ, ξ

было бы рассматривать здесь и другую, аналогичную проблему — приспособление первоначального спроса к предложению. В главах 4 и 5 об этом уже шла речь, хотя там не затрагивался вопрос о трении в процессе такого приспособления.

В I столбце таблицы 8.2 употребляется выражение «заинтересованное лицо». Это понятие относится к любому субъекту рассматриваемой системы: индивидам, группам, коллективам (например, предприятие, семья, учреждение). В данном случае оно применимо к двум разным действующим лицам, названным в предыдущих разделах главы поставщиком и потребителем.

Мы не утверждаем, что в табл. 8.2 перечислены все явления трения в процессах экономического приспособления, а также все показатели, которые можно использовать для их измерения. Нет оснований для полной уверенности и в том, что приведенные явления — самые важные, а показатели — самые удачные. Возможно, что их следовало бы выделить и сгруппировать иначе. Надеемся, тем не менее, что в результате предшествующего рассмотрения стало ясно содержание понятия «трение», а примеры использования показателей Γ, ε, γ, τ, ξ подтвердили, что его можно измерить.

Показатели трения могут быть сведены в *вектор трения*, который обозначим через $\boldsymbol{w}$. Компонентами данного вектора являются показатели трения для всех частичных рынков; для каждого частичного рынка — все пять показателей из табл. 8.2 (или заменяющие их более репрезентативные показатели). Каждый компонент вектора $\boldsymbol{w}$ обладает теми свойствами, которые уже описаны в примерах, приведенных в разделах 8.3—8.6. Таким образом, выражение $\boldsymbol{w}_h = 0$ означает, что трение, измеряемое показателем h, вообще отсутствует. Система с этой точки зрения полностью свободна от трения. Чем

больше значение w_h, тем выше степень рассматриваемой формы трения.

Если понаблюдать явления трения за длительный период и рассчитать его средневзвешенную по времени величину, то для каждой системы можно будет определить значение ее *нормального трения* w^*[18].

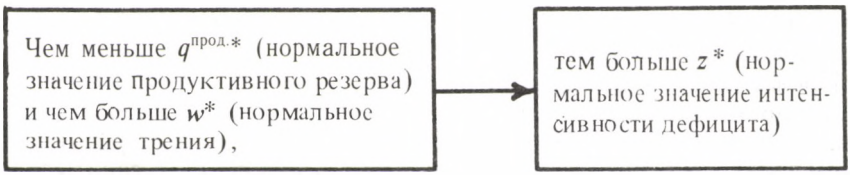
Теперь рассмотрим взаимосвязь дефицита, резерва и трения.

Обобщенно представим все показатели дефицита производства и товарообращения в форме вектора z.

Обозначим все показатели продуктивного резерва, находящегося в производстве и обороте, вектором $q^{\text{прод}}$. Напомним, что продуктивным является такой резерв, о котором заранее известно, что он может быть использован. Кроме того, в системе может иметься также и непродуктивный резерв: $q = q^{\text{прод}} + q^{\text{непрод}}$.

Наконец, представим все показатели трения в производстве и товарообороте вектором w.

Между нормальными значениями этих переменных существует следующая взаимосвязь:



(8.23)

Назовем эту взаимозависимость *общей функцией трения* системы. Она приведена здесь в описательной, вербальной форме, поскольку на этом уровне обобщения мы еще не определили взаимосвязи более точно. Четко сформулировать удалось лишь немногие аналогичные взаимозависимости частного характера для более простых, специальных случаев (см., например, формулы (8.13) и (8.17), а также связанные с ними модели).

К переменным, объясняющим поведение функции, относится только продуктивный (а не весь) резерв. Необходимо иметь в виду, что произвольное увеличение непродуктивного резерва также не снижает интенсивности дефицита. (В двух особых случаях, рассмотренных в разделах 8.2 и 8.3, возникновение непродуктивного резерва в принципе исключалось.)

Хотя нам неизвестна точная математическая форма взаимосвязи (8.23), все же попытаемся изобразить графически суть высказываемых положений. Рис. 8.6 должен, однако, лишь помочь читателю представить природу и характер рассматриваемой взаимозависимо-

[18] Все методологические примечания, сделанные в предыдущих главах об измерении векторов z и q, их сопоставимости, агрегировании для исчисления статистических данных и т. д., однозначно верны также для w.

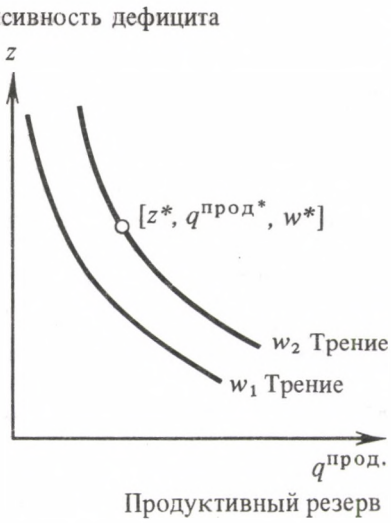


Рис. 8.6. Общая зависимость между дефицитом, продуктивным резервом и трением.

сти. Надеемся, что благодаря ему станут более понятными следующие рассуждения.

Прежде всего необходимо сделать несколько замечаний технического характера. Каждая из трех групп явлений описывается вектором, состоящим из многих компонентов. Однако на бумаге мы имеем только двухмерную плоскость, так что можно представить взаимосвязь максимум между тремя переменными. Лишь по этой причине каждая группа явлений изображена с помощью единственной скалярной переменной. Рисунок следует рассматривать как отображающий взаимозависимость какого-либо одного показателя дефицита, одного показателя продуктивного резерва и одного показателя трения при неизменном состоянии всех остальных показателей.

Форма кривой на графике выбрана произвольно. Напомним, что функции трения φ и φ', изображенные графически на рис. 8.2 и 8.3, были линейными. Это, однако, объясняется исключительно тем, что при анализе проблем использовались очень простые, наглядные модели, основанные на линейных взаимосвязях. Трудно что-либо сказать о линейном или нелинейном характере более общей функции трения.

Рассмотрим прежде всего положение в начальной точке координат. Система находится в *нормальном состоянии по Вальрасу*. Если это состояние устойчиво, то в среднем за период не возникает ни дефицита, ни резерва [19], ни трения:

[19] Целесообразно определить нормальное состояние по Вальрасу таким образом, чтобы в нем не было ни продуктивного, ни непродуктивного резерва: $q^* = \mathbf{0}$. Независимым аргументом функции трения является, однако, только продуктивный резерв, в соответствии с этим на рис. 8.6 рассматривается только $q^{\text{прод}}$. Фигурирующее в формуле (8.24) значение $q^* = 0$ предполагает, что в начале системы координат на рис. 8.6 $q^{\text{прод}*} = 0$.

$$z^* = 0;\ q^* = 0;\ w^* = 0. \tag{8.24}$$

Это не просто определение, а утверждение, характеризующее *причинную* связь. Нормальное состояние системы может быть *Вальрасовым только в том случае, когда приспособление совершенно свободно от трения.*

Поведение функции в начале системы координат можно объяснить двумя прямо противоположными причинами институционального характера. Это, с одной стороны, *абсолютное «конкурентное равновесие»* в полностью децентрализованной системе принятия решений при выполнении всех тех условий, которые обеспечивают отсутствие трения. Однако одновременно это положение займет и кривая, характеризующая *идеально функционирующую централизованную экономическую систему.* Предположим, что вся информация немедленно и без искажений поступает в центр, где ее тут же обрабатывают и учитывают в планах распределения материальных средств. Эти планы незамедлительно реализуются, и на каждый текущий момент обеспечено полное использование ресурсов. Положение графика в начале координат соответствует системе, работающей без всякого трения, независимо от того, управляется она «видимой» или «невидимой» рукой.

Однако в реальной действительности нет такой системы, в которой приспособление происходило бы вообще без трения. Трение существует и в рыночных механизмах, и в системах централизованного государственного планирования и управления. Правда, содержание и природа трения в этих системах весьма различны. Каждый тип требует отдельного изучения. Но ни один не является «совершенным» с точки зрения достижения ситуации, когда $w^* = 0$. Вот почему нет и не может быть системы, нормальное состояние которой совпадало бы с поведением функции в начале координат, как показано на рис. 8.6.

В описании экономического приспособления точку графика, определяемую значениями $z^* = 0$, $q^* = 0$ и $w^* = 0$, следует рассматривать как абстрактную точку отсчета, некий ориентир[20]. Реальные системы в то же время можно описывать степенью отклонения показателей z, q и w от исходной точки. Для иллюстрации такая точка показана на рис. 8.6. Это *нормальное состояние* некоторой *реальной системы,* находящееся постоянно на некотором удалении от нормального состояния по Вальрасу, т. е. от начала системы координат. Рассматриваемая реальная система в каждый конкретный момент колеблется вокруг своего нормального состояния.

---

[20] С помощью оригинального сравнения Сивена и Исандера (Siven, Ysander, 1973) в рецензии на книгу «Антиравновесие» равновесию по Вальрасу приписывается роль, похожая на ту, что играет в физике абсолютная точка замерзания. Ненаблюдаемая в реальной действительности, она тем не менее является теоретической исходной точкой для шкалы измерений. Состоянию равновесия по Вальрасу, при котором $z^* = 0$, $q^* = 0$, $w^* = 0$, отводится аналогичная роль в приведенных рассуждениях.

8.8. Разделение тенденций: трение или «отсос» резерва

Цель наших абстрактных рассуждений в разделах 8.2—8.7 состояла в выяснении характера функционирования *реальных* экономических систем, и в первую очередь в дальнейшем анализе основной темы — *дефицита*. Дефицит объясняется многими тесно связанными и «переплетающимися» между собой факторами. Научный аппарат, используемый в настоящей главе, позволяет разделить множество этих факторов на *две* группы.

Рассмотрим наш обычный пример — изготовление болтов. Допустим, что существует несколько выпускающих их предприятий. Часть своей продукции эти предприятия реализуют самостоятельно, другая поступает к сотням потребителей через торговые фирмы. При этом «общего» дефицита болтов нет, но есть «частичный» дефицит: потребитель не может получить тот или иной конкретный вид продукции именно в то время и в том месте, куда он обращается.

На совещаниях хозяйственных руководителей, а также в печати подобное положение объясняется, как правило, «ошибкой предприятия в оценке спроса потребителей». Есть и другие объяснения: «завод N неравномерно осуществляет отгрузку продукции, его поставки то чрезмерно возрастают, то на протяжении длительного времени их объем недопустимо мал»; «Плохо организовано распределение продукции: в районы A и C направляют слишком много, а в районы B и D — явно недостаточно болтов определенного типа»; «Заказчики поздно сообщают о своих потребностях, поэтому изготовители не в силах вовремя организовать выпуск нужных изделий». «Необдуманное планирование», «низкая организация», «плохое кооперирование», «отсутствие планомерности», «сбои в поставках», «недостаточная предусмотрительность», «нарушение договорных обязательств», «недисциплинированность» — подобные определения очень часто встречаются в оценках ситуации.

Все перечисленные объяснения относятся к группе явлений, обобщенных в названии данной главы: *трение* в процессе приспособления. Приведенные высказывания, часто встречающиеся в хозяйственной практике, читатель может идентифицировать с ситуациями, охарактеризованными абстрактными моделями в разделах 8.2—8.6. Объяснение дефицита указанными выше явлениями трения справедливо, но лишь отчасти, поскольку трением все причины далеко не исчерпываются.

При условии, что все остальные факторы остаются неизменными, усиление явлений трения ведет к обострению дефицита, а их ослабление снижает его интенсивность. Эта зависимость показана на рис. 8.7, аналогичном с точки зрения принципов построения графика рис. 8.6. В данном случае будем двигаться от начальной точки I вниз по оси ординат к точке II (при сохраняющейся неизменной величине продуктивного резерва $q^{\text{прод}}$). Трение при этом уменьшилось, т. е. произошел переход от w_2 к w_1. Изменение ситуации в рассматривае-

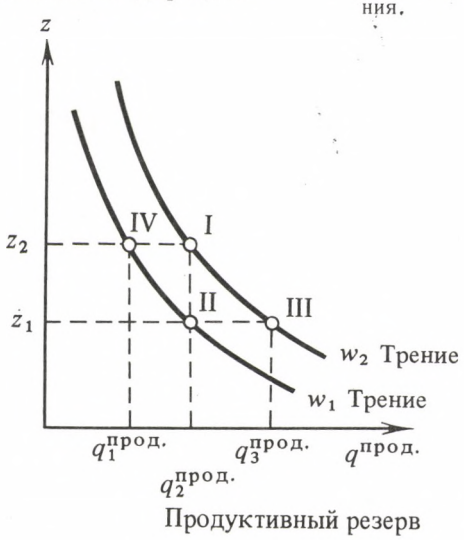


Рис. 8.7. Отклонения от нормального состояния.

мой группе предприятий характеризуется в соответствии с графиком тем, что от кривой изотрения w_2 произошел сдвиг к кривой изотрения w_1. Таким образом, наблюдается смещение от точки I к точке II. В результате острота дефицита уменьшилась от z_2 до z_1.

В данном примере это означает, что прогнозирование спроса на болты улучшилось, при распределении поставок более последовательно учитывают реальные запросы потребителей, возросла организованность и своевременность отгрузки изделий и т. д. В итоге потребители этой продукции тратят меньше времени на ожидание, на поиски болтов нужных типоразмеров, им приходится реже прибегать к вынужденной замене.

Сдвиг от точки I к точке II — не единственная возможность, рассмотрим и две другие.

Начнем с точки III. Предположим, что планирование, организация и дисциплина в процессе выпуска и реализации продукции в рассматриваемой отрасли не изменились. Не улучшилось и прогнозирование спроса. Одним словом, трение не изменилось; состояние системы характеризуется по-прежнему кривой изотрения w_2. Однако продуктивный резерв увеличился. Возросли запасы готовой продукции у производителей, на базах и складах в системе торговли, увеличились они и у потребителей. Причем во всех случаях возросли «текущие» запасы. У предприятий теперь больше мобилизуемых резервов: имеются в наличии оборудование, сырье и материалы, рабочая сила, т. е. все ресурсы, необходимые для того, чтобы в любой момент быстро приспособить производство к изменившимся потребностям.

В результате интенсивность дефицита снижается, поскольку значительная часть неожиданно возникающих, меняющихся и трудно предсказуемых потребностей может быть удовлетворена за счет складских запасов либо благодаря быстрому приспособлению производства, т. е. происходит переход от z_2 к z_1. Следовательно, *увеличение продуктивного резерва оказывает то же воздействие, что и уменьшение трения.*

Не будем, однако, упускать из виду возможность сдвига в противоположном направлении, когда система перемещается из точки I к точке IV. Здесь трение уменьшается в результате лучшего прогнозирования спроса, совершенствования планомерности и организации деятельности. В результате система перемещается от верхней кривой изотрения к нижней. Однако тем временем часть продуктивного резерва из сферы производства и торговли «поглощается» (т. е. $q_2^{\text{прод.}}$ заменяется $q_1^{\text{прод.}}$). Это может происходить по многим причинам. Например, возникла необходимость в выполнении необычного экпортного заказа. Или появились новые потребители на внутреннем рынке, а производство еще не выросло настолько, чтобы удовлетворить их запросы. Возможно, до этого на предприятиях имелись мобильные резервные мощности, но теперь и они использованы. Запасы готовой продукции уменьшились.

В этих условиях, несмотря на возможное улучшение структуры запасов и согласованности производства и потребления, дефицит будет воспроизводиться с прежней интенсивностью. Даже при лучшем приспособлении могут обнаруживаться неожиданные потребности и возникать перебои. А если общие запасы и общие резервные мощности всюду невелики, то неизбежно может возникнуть расхождение между фактическим предложением и фактическим спросом. Это, в свою очередь, сопровождается наличием очередей, ожиданием, поисками и вынужденными заменами. Если и произошло превращение $w_2 \rightarrow w_1$, то его позитивное воздействие уравновешивается изменением $q_2^{\text{прод.}} \rightarrow q_1^{\text{прод.}}$ и, таким образом, интенсивность дефицита остается на прежнем уровне z_2.

Это смещение от точки I к точке IV не придумано специально для полноты логических рассуждений. *Хотя и дефицит, и резерв, и трение имеют свои нормальные значения, представляется, что именно нормы дефицита труднее всего преодолеть.* Уменьшение трения в какой-либо области совершенно не обязательно приводит к устойчивому снижению здесь уровня дефицита. Если в данной сфере трудности и перебои, вызываемые дефицитом, вдруг заметно снизились (очереди стали короче, меньше проблем и хлопот с вынужденными заменами), это может служить сигналом к тому, что необходимо обратить внимание на другую отрасль. При распределении ресурсов предпочтение следует отдать той отрасли, в которой сохраняется острый дефицит и где из-за этого чаще раздаются жалобы и протесты. (Об этом уже упоминалось в гл. 3 при рассмотрении проблемы краткосрочного приспособления, позже мы опять вернемся к данной

теме в гл. 10 в связи с вопросами экономического управления и регулирования на долгосрочную перспективу.)

В настоящей главе мы подразделяем факторы, вызывающие дефицит, на две группы, причем ко второй, согласно нашему определению, относится продуктивный резерв. Нет нужды говорить о том, что объем продуктивного резерва (при данном уровне трения) не является главным, *определяющим* показателем интенсивности дефицита. Напротив, это всего лишь последнее *звено* в сложной цепи причин, которое оказывает непосредственное влияние на возникновение дефицита. Объяснение этих причин поможет выявить механизм, постоянно «отсасывающий» продуктивный резерв из сферы производства и обращения. Этот механизм уже рассматривался в предыдущих главах (форсированный количественный рост, напряженность, тенденция к накоплению, почти ненасыщаемый спрос и т. д.). Он будет изучен и в последующих главах (инвестиционный голод, мягкое бюджетное ограничение и пр.). Неоднократно указывалось на наличие различных замкнутых («порочных») кругов — причинно-следственных связей, постоянно воспроизводящих дефицит. В настоящей главе (в частности, на рис. 8.6—8.8) эта цепь взаимосвязей «прослеживается» самим ходом исследования. Мы стремимся выяснить, какой объем продуктивного резерва сохранился в системе или был «отсосан» теми общественно-экономическими процессами, которые в конечном счете порождают и объясняют дефицит.

В данной главе рассматривается отдельно влияние на дефицит $q^{\text{прод.}}$ и w. Необходимо, однако, подчеркнуть, что резерв и трение, по существу, также взаимообусловлены. *Чем ниже уровень продуктивного резерва, тем труднее становится любое приспособление.* Продуктивный резерв, как уже отмечалось, служит своего рода буфером для локализации различных перебоев и трудностей. Если буфер слабый, то всякое трение становится более интенсивным, оно накапливается и распространяется на другие сферы. Одно из объяснений постоянной негибкости системы заключается в ее «инстинктивной» самозащите против распространения трения.

Отмеченная связь между резервом и трением выражается на нашем графике в том, что рост кривой изотрения ускоряется по мере приближения к началу координат. При заданном уровне организованности и способности системы к приспособлению, чем меньше продуктивный резерв, тем чаще и острее проявляется дефицит.

Попытаемся теперь проанализировать с точки зрения рассматриваемых взаимосвязей значение *реформы хозяйственного механизма, осуществленной в Венгрии в 1968 г.* Устранение существенной части бюрократических препон, предоставление бóльшей самостоятельности предприятиям и учреждениям снизили трение в процессе приспособления. Как показано на рис. 8.8, произошел сдвиг вниз в направлении, обозначенном стрелкой: система сместилась на нижнюю кривую w_1, соответствующую меньшей интенсивности трения.

Указанные изменения совпали по времени с изменениями, которые произошли в 60-х годах в политике экономического роста. По

Интенсивность дефицита

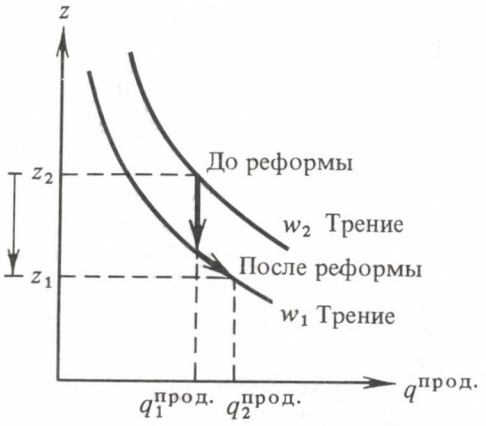


Рис. 8.8. Влияние экономической реформы на трение и дефицит.

сравнению с предшествующим десятилетием производственные планы и планы капиталовложений стали более умеренными и менее напряженными, в меньшей степени проявлялся «количественный подход». Все это сопровождалось меньшим поглощением резерва из сферы производства и торговли. На рисунке это отображено сдвигом вправо вдоль кривой изотрения.

В результате сложения и перемножения [21] этих изменений интенсивность дефицита снизилась. Он не исчез, но во многих отраслях стал проявляться реже и менее остро. Хотя об этом пока рано говорить, однако складывается впечатление, что изменилось не только фактическое состояние системы на текущий момент, но и прозошел сдвиг в формировании *норм* дефицита. Сегодня — особенно на рынке потребительских товаров, который будет рассмотрен во II части книги,— «нормы дефицита» отличаются от тех, которые складывались 10—15 лет назад.

Конечно, все это является гипотезой, которая требует тщательной проверки и нуждается не только в более детальных исследованиях, но и предполагает анализ более длительного исторического периода. Многие элементы механизма «отсоса» — и об этом идет речь в ряде разделов книги — по-прежнему действуют. Уменьшение трения может быть нейтрализовано растущим «отсасыванием». Среди возможных вариантов развития в перспективе нельзя исключать сдвиг системы от точки I к точке IV (см. рис. 8.7).

Наконец, последнее замечание, которое относится уже не к венгерской реформе, а к кругу общих проблем, рассматриваемых в на-

[21] Эти математические понятия использованы аллегорически. Как уже отмечалось, точная природа трения достаточно хорошо не известна.

стоящей главе. Трение существует и проявляется в *любой* системе. В противоположность этому «отсос» (а вместе с ним и постоянно воспроизводящаяся тенденция «отсасывания» продуктивного резерва) является *специфическим явлением системы.* Уже поэтому важно сделать здесь разграничение. Конечно, в каждой конкретной системе трение принимает свои, особые формы. Однако нет ни одной реальной экономики, в которой совсем не было бы трения. Даже там, где склады ломятся от товаров, где в избытке имеются мобилизуемые резервные мощности, может встретиться потребитель, которому не удается найти необходимой продукции в нужном месте и в желаемое время. В настоящей книге сделана попытка выявить механизмы, которые усиливают этот вызываемый трением и существующий повсеместно дефицит и которые, кроме того, воспроизводят дефицит не в единичных случаях, а постоянно и интенсивно.

8.9. «Правило вычитания предложения из спроса»

Помимо аспектов, рассмотренных выше, трение, дефицит и резерв *теоретически имеют и другие важные последствия.* Здесь хотелось бы вновь остановиться на одной из наиболее значимых категорий в исследованиях микроэкономического уровня — понятии «избыточного спроса» — и рассмотреть его в свете положений, высказанных в главах 7 и 8.

Понятие «избыточного спроса» на продукцию i обычно определяют следующим образом:

$$e_i = d_i - s_i. \tag{8.25}$$

Избыточный спрос	=	Спрос	–	Предложение

Избыточный спрос положителен, если спрос превышает предложение, и отрицателен, если предложение превышает спрос. Другими словами, избыточное предложение можно охарактеризовать как отрицательный избыточный спрос.

Как ни проста эта формула, тот факт, что в ней присутствует действие *вычитания,* предполагает выполнение определенных условий. Вычитание оправдано в том случае, если действует следующее правило:

$$y_i \leqslant d_i, \tag{8.26}$$

Покупка	$\leqslant$	Спрос

т. е. потребитель не приобретает то, что ему не нужно, на что он не предъявляет спрос. В еще более общем виде это можно записать следующим образом:

$$\text{Покупка } y_i = \begin{cases} d_i, \text{ если } d_i \leqq s_i & \text{Избыточное (или равное) предложение} \\ s_i, \text{ если } d_i \geqq s_i & \text{Избыточный (или равный) спрос} \end{cases} \tag{8.27}$$

Это правило называется также «правилом вычитания предложения из спроса».

Вопрос состоит в том, действует ли это «правило» на практике. Если оно выполняется (или если оно справедливо в большинстве случаев), то вычитание предложения из спроса является обоснованным методом определения размеров избыточного спроса. Если же практический опыт этого правила не подтверждает (или не подтверждает для значительной части эмпирических измерений), то данная процедура неоправданна.

Попытаемся ответить на вопрос, проанализировав ситуацию на двух разных уровнях. Первый из них — это *субмикроуровень* [22]. Рассмотрим поведение *одного поставщика* в тот *момент,* когда *определенный потребитель* обращается к нему за *одним конкретным видом продукции,* например высказывает намерение приобрести 100 т стали марки 10. Если в данный момент у поставщика имеется 250 т такой стали, то потребитель сможет приобрести требуемые 100 т. Конечное состояние на момент оформления поставки — минус 150 т избыточного спроса (отрицательное число показывает количество товара, остающегося на складе поставщика после сделки). Однако если у поставщика имеется в наличии всего 50 т, то потребитель приобретет все это количество, а конечное состояние после сделки составит плюс 50 т избыточного спроса (положительное число указывает теперь на неудовлетворенный спрос).

Опыт свидетельствует о том, что *правило вычитания предложения из спроса в общем подтверждается,* хотя здесь и встречаются исключения (например, в случае взаимосвязанных действий и операций) [23], однако это общее правило реализуется в действительности.

Теперь мы перейдем к описанию частичного рынка на *микроуровне* (над субмикроуровнем), исходя из следующего:

---

[22] В данном случае будем анализировать «рыночную» ситуацию встречи покупателя и продавца и реализацию намерения совершить покупку. Ранее, в разделе 2.10, аналогичная проблема исследовалась в связи с намерениями изготовителя, касающимися использования ресурсов.

[23] В частности, если потребителю не удается приобрести все 100 т необходимой продукции, он может отказаться от приобретения 50 т из-за необходимости дважды организовывать перевозку груза.

а) будем рассматривать не один-единственный момент, а конечный период времени;

б) происходит встреча не одного потребителя с одним поставщиком, а взаимодействие всех покупателей со всеми продавцами частичного рынка;

в) описывается не только самый первый шаг процесса поставки (т. е. происходит ли она в соответствии с первоначальным спросом или нет), но и возможные действия, следующие за этим шагом,— вынужденная замена, поиск и пр.

При описании ситуации на микроуровне результаты эмпирических наблюдений будут верно представлены в том случае, если предполагается: *правило вычитания предложения из спроса реализуется лишь в исключительных случаях, чаще оно не действует.* Потребитель может приобрести больше замещающих товаров, чем обусловливал его первоначальный спрос (нарушение условия (8.26)). Вследствие возникновения трения на одном и том же частичном рынке в определенное время (однако для разных покупателей, в различные моменты и на разных конкретных торговых складах) может выявиться и дефицит и резерв (нарушение условия (8.27)). А если все это так, то эмпирическое обоснование формулы «спрос минус предложение равняется избыточному спросу», становится сомнительным. Одновременно вызывает сомнение и логическая четкость рассуждений.

Эти сомнения, как мне кажется, затрагивают *основы традиционной теории микроэкономических исследований* [24], и в этом смысле они касаются не только анализа экономики с ограниченными ресурсами. В каждой экономической системе наблюдается трение в процессе приспособления, и поэтому в любой системе возникает вынужденная замена, появляются дефицит и резерв. Правда, частота их проявления, интенсивность и распределение различны для каждой системы. Но факт их возникновения и существования является всеобщим. Вот почему я рассматриваю вышеизложенную критику теоретических основ микроэкономических исследований как выходящую за рамки проблем дефицитной экономики.

Категория «избыточный спрос», определяемая формулой (8.25), описывает в *одномерном* пространстве такую группу явлений, которую можно описывать только в *многомерном* пространстве [25]. Рас-

[24] Собственно говоря, не вполне ясно, на каком уровне реализуются положения традиционной микроэкономической теории. Например, описание Дебре (Debreu, 1959) можно рассматривать как явно субмикроуровневое, поскольку продукты и изделия у него «привязываются» в каждом конкретном случае ко времени и месту нахождения. Традиционная микроэкономическая интерпретация подразумевает, однако (по крайней мере, молчаливо), описание на микроуровне.

[25] Во избежание недоразумений не будем противопоставлять модель частичного рынка, на котором продается единственный продукт, моделям с несколькими продуктами. Упоминание о многомерности имеет в виду не это различие. Модель частичного рынка сравнивается здесь с другой моделью частичного рынка. Обе модели характеризуют процесс распределения группы продуктов. При этом в одном случае конечная ситуация или итог распределения описываются в одномерном, а в другом — в многомерном пространстве.

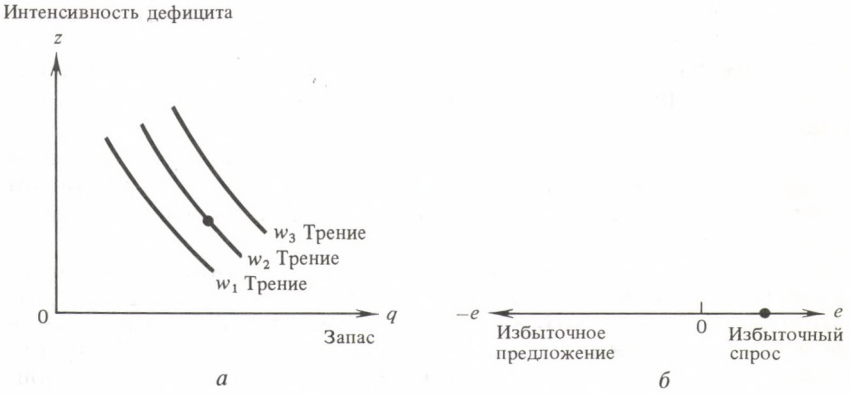


Рис. 8.9. Состояние рынка, представленное в многомерном или одномерном пространстве.

смотрим рис. 8.9. Левая его часть (*а*) — простое повторение рис. 8.6. Все сказанное выше в связи с данным рисунком справедливо и для этого случая: поскольку страница имеет лишь два измерения, мы были вынуждены вместо векторов $\boldsymbol{z}$, $\boldsymbol{q}$ и $\boldsymbol{w}$, состоящих из многих компонентов, показать для каждого вектора лишь по одной скалярной переменной. Точка, изображенная на рисунке, соответствует положению рынка в многомерном пространстве.

Правая часть рисунка (*б*) иллюстрирует традиционный подход, принятый в микроэкономических исследованиях. При таком подходе состояние рынка описывается точкой на *линии избыточного спроса.* При позитивном избыточном спросе эта точка расположена справа, при отрицательном — слева. В противоположность *многомерному* подход, представленный в правой части, *одномерный.*

Наконец, сделаем еще одно замечание в связи с направлением исследований, представленным *школой Клауэра—Барро—Гроссмана.* Эта школа уделяет большое внимание анализу таких состояний рынка, которые отклоняются от равновесия по Вальрасу. Однако представители данной школы не отрицают «правила вычитания предложения из спроса». Более того, это правило они выдвигают в качестве одного из краеугольных камней своей теории [26]. В случае дефицита потребитель неудовлетворен, поскольку его спрос столкнулся с ограниченным предложением. Однако в действительности, принимая во внимание, что подобная ситуация встречается довольно часто, эта неудовлетворенность может быть и следствием того,

[26] См., например: Clower, 1975, Benassy, 1974, 1975, 1977.

Здесь я должен сделать самокритичное замечание. В моей книге «Антиравновесие» (гл. 19) допущена та же неточность, что и только что упомянутая выше. Я упустил из виду возможность того, что в результате трения в процессе приспособления дефицит и запас могут возникать в одно и то же время, т. е. намерения как потребителя, так и поставщика могут остаться нереализованными одновременно.

что потребитель и поставщик, т. е. первоначальный спрос и первоначальное предложение, не смогли найти друг друга. Теория микроэкономических исследований школы Клауэра—Барро—Гроссмана в конечном счете описывает состояния, отклоняющиеся от равновесия по Вальрасу на основе одномерного подхода (часть *б* рис. 8.9). Представители этой школы, однако, не делают попытки заглянуть внутрь многомерного пространства, определяемого векторами z, q и w.

Глава 9

Инвеститор: организационные рамки

9.1. Введение

Подход к изучению экономических явлений уже в предыдущих главах учитывал динамику их развития: производство, купля, продажа и их взаимная адаптация описывались как процессы, происходящие во времени. Однако до сих пор оставался открытым вопрос о том, возобновляются ли производство и оборот в неизменном объеме или они увеличиваются. В главах 9 и 10 анализ этой проблемы продвинется — мы перейдем к обсуждению инвестиционных проблем. Автор ни в коей мере не стремится здесь к полноте освещения; будут рассмотрены лишь один-два аспекта этого огромного комплекса вопросов. Внимание будет сконцентрировано на тех проблемах, которые связаны с главной темой книги — с дефицитом и «количественным» приспособлением [1].

Главы 9 и 10 взаимно дополняют друг друга. В гл. 10 будет рассмотрен вопрос о том, под влиянием каких импульсов происходит распределение капиталовложений между конкретными инвестиционными программами, отраслями, предприятиями и учреждениями. Там же мы обсудим и вопросы долгосрочного приспособления производства к потребностям. Далее, исследуя в гл. 13 влияние цен, мы еще раз вернемся к проблеме критериев отбора. В настоящей главе мы пока оставим в стороне этот круг вопросов; не будем подробно выяснять, что является *содержанием* инвестиционного решения. Прежде всего мы хотим определить, каковы *организационные рамки* принятия решений об осуществлении инве-

---

[1] То, что круг исследуемых ниже вопросов сужен, обусловлено еще одной причиной. Многие проблемы роста социалистического народного хозяйства рассматривались в моей книге «Форсированное или гармоничное развитие» (Kornai, 1972). В настоящей работе я не хочу повторять уже сказанное там. Содержание этой более ранней книги и последующих глав 9, 10, 12 тесно взаимосвязано.

Проблеме капиталовложений в социалистической экономике посвящено большое количество работ. Среди них выделяется монография Бауэра (Bauer, 1977) — не только благодаря огромному эмпирическому материалу, но и глубокому теоретическому анализу. Вся гл. 9 и особенно ее последний раздел, посвященный циклам, в значительной степени опираются на эту книгу, а также на одно из более ранних предварительных исследований указанного автора (Bauer, 1975).

Из богатой литературы по инвестиционным проблемам были также использованы работы Шооша (Soós, 1974, 1975), статьи Деака (Deák, 1975, 1978), Хусара и Мандела (Huszár, Mandel, 1975), а также книга Фалувеги (Faluvégi, 1977).

стиций и какие *мотивы* движут теми, кто принимает эти решения. Общее название двух глав («Инвеститор») указывает на то, что в центре внимания находится *поведение* лиц, принимающих решения [2]. Сколь ни важен анализ инвестиционных процессов в *реальной* сфере (формирование отраслевых пропорций, техническое развитие и т. д.), мы считаем главной задачей исследовать в этой главе сферы управления и экономического регулирования.

До сих пор мы говорили исключительно о поведении предприятий. Теперь в круг анализа вовлекаются учреждения. К ним могут быть причислены все организации, расходы которых покрываются не за счет реализации производимой ими продукции или оказываемых услуг, а из других источников — государственных дотаций или, возможно, добровольных пожертвований и т. д. В Венгрии, например, к учреждениям относятся все школы, университеты, больницы, большинство исследовательских институтов. В качестве учреждений, по крайней мере с точки зрения темы, исследуемой в главах 9 и 10, мы рассматриваем также организационно обособленные центральные и местные органы государственного управления, все организации, располагающие собственным бюджетом и финансовой отчетностью (например, областная инспекция по охране памятников или городская пожарная охрана). Не утверждаем, что предприятия и учреждения ведут себя одинаково, однако в области капиталовложений их поведение сходно.

В большей части этой главы будет рассматриваться традиционная система управления социалистической экономикой. В разделах 9.8 и 9.9 кратко говорится о том, насколько изменилось положение после проведенной в Венгрии реформы.

Рассматривая традиционную систему, следует отметить, что и она не является единообразной и неизменной во времени. В народном хозяйстве разных социалистических стран и в одной и той же стране в разные периоды исторического развития конкретные организационные формы, разграничение сфер влияния, методы и нормы материального стимулирования и т. д. отличаются друг от друга. Мы, однако, будем рассматривать здесь не ту или иную конкретную систему, а несколько «стилизованную» общую модель традиционного управления социалистической экономикой.

В традиционной системе управления социалистическим хозяйством предприятия и учреждения не могут самостоятельно принимать решения о капиталовложениях, так как это право сохраняется за вышестоящими органами [3]. Точное разграничение сфер принятия решений зависит от характера отрасли, а также от разме-

---

[2] Слово «инвеститор» используется здесь как обобщающее понятие для обозначения не только предприятий или учреждений, непосредственно осуществляющих капиталовложения, но и всех лиц и организаций, принимающих решения об инвестициях.

[3] Встречаются и исключения из данного правила, например финансируемое из амортизационных фондов обновление части машин и оборудования.

ров капиталовложений и их важности. Вопросы о наиболее крупных и значительных капиталовложениях решает правительство, остальные — министр или руководитель, отвечающий за данный сектор экономики. Часть решений, связанных с инвестициями, касается разработки годовых и пятилетних планов, другие — независимо от порядка и сроков подготовки народнохозяйственных планов — принимаются тогда, когда на повестку дня выносятся инициативные предложения об осуществлении капиталовложений.

Поскольку мы не намерены вдаваться в детали, то вертикальные связи процесса регулирования можно удовлетворительно охарактеризовать, описав их для простоты в следующих структурных рамках.

Предположим, что имеется несколько предприятий или учреждений, решения о капиталовложениях которых принимает один и тот же вышестоящий орган. В этом случае они являются *претендентами*, конкурирующими за находящиеся у *распределителя* инвестиционные фонды. Оставим открытым вопрос о том, кто, собственно говоря, является распределителем, о каком органе или ведомстве идет речь, кто имеет право принимать решения — индивид или коллективный орган. Распределитель в нашей работе «персонифицирует» того, кто принимает инвестиционное решение [4].

Несмотря на то что между ними существуют отношения подчинения и субординации, не только распределитель влияет на претендента, но и претенденты оказывают влияние на распределителя. Принятию решения предшествуют переговоры, неоднократный обмен информацией, споры, взаимный торг. Ознакомимся сначала с поведением *претендентов*.

9.2. Поведение претендента: внутреннее стремление к расширению и инвестиционный голод

Начнем с общего наблюдения.

В социалистическом народном хозяйстве нет ни одного предприятия или общественного учреждения, которое бы не хотело осуществлять капиталовложения. Насыщение отсутствует. *Инвестиционный голод* — постоянное явление. И если только что завершившаяся на том или ином предприятии или учреждении инвестиционная программа на мгновение и смогла уменьшить этот голод, то вскоре он проявится вновь, и притом сильнее, чем прежде.

---

[4] Далее, в разделе 9.7, мы покажем, что и непосредственно вышестоящий по отношению к предприятию или учреждению орган не является суверенным. Распределитель низшего уровня подчиняется распределителю среднего и высшего уровней.

Трудно определить, откуда происходит распространенное в Венгрии выражение «инвестиционный голод». Пришло оно в теоретические работы из лексики хозяйственников-практиков или наоборот, но это выражение пластично. Оно хорошо показывает, что речь идет об элементарной потребности живых организмов, которая непреодолимо и неуклонно пробивает себе дорогу.

Маркс говорил о существующем у капиталиста «животном инстинкте», который побуждает его к накоплению в погоне за прибылью. Но что же побуждает к инвестициям, накоплению реального капитала социалистических хозяйственных руководителей, людей, в прибыли не заинтересованных? Ниже, во II части книги, еще будет идти речь о том, какое влияние в условиях социалистической экономики может оказывать заинтересованность в прибыли. Пока же отложим рассмотрение этого аспекта и поразмышляем о чисто традиционном случае, когда материальная и моральная заинтересованность предприятия не связаны с прибылью. (Учреждение, согласно данному определению, относится к этой же категории.)

Мы должны в определенной степени повторить упомянутое в разделе 3.6. То, что в этом разделе говорилось о мотивации руководителей предприятий в связи с *текущим производством*, верно и в отношении *капиталовложений*. Основным мотивом является тот факт, что руководитель — будь то начальник цеха или директор производственного предприятия, больницы или школы — *идентифицирует себя с кругом своих обязанностей*. Он убежден, что деятельность вверенного иму подразделения важна, и значит, обоснованно его максимальное расширение. Подразделение должно расти, увеличиваться. Его руководителя гнетут производственные проблемы, и он верит, что в их решении, хотя бы частично, смогут помочь капиталовложения. Ведь эти машины уже устарели, пришло время заменить их. Литейный цех не в состоянии обеспечить для металлообрабатывающего производства достаточное количество отливок, его необходимо расширить, или для операционной нужна новая аппаратура, или следует достать проекторы, чтобы вести обучение на более современном уровне.

Всегда найдется *основа для сравнения*, по отношению к которой собственное подразделение будет казаться руководителю устаревшим или более бедным, поскольку в этой же стране существует похожее подразделение, которое лучше оборудовано, является более современным и богатым, а если в своей стране такого нет, то образец наверняка найдется за рубежом. Руководитель ощущает в хорошем смысле этого слова *профессиональную зависть*. Он хотел бы повысить свой *профессиональный престиж*, хотел бы гордиться новым станком, новым цехом, новым зданием. Для того чтобы этого добиться, необходимы инвестиции.

Все эти чувства усиливаются *дефицитом*. Мы уже отмечали в числе приведенных ранее примеров: о дефиците внутри доверенного руководителю подразделения свидетельствует непропорцио-

нальность между литейным и металлообрабатывающим цехами. Причем указанный дефицит проявляется и вне подразделения. За продукцией предприятия стоят в очереди, потребители нетерпеливо запрашивают ее все больше и больше. Необходимы капиталовложения, чтобы расширить поставки и ликвидировать очередь. То же самое ощущают заведующий больницей, который не может разместить всех нуждающихся в лечении пациентов, или ректор университета, не имеющий возможности зачислить всех желающих продолжить учебу молодых людей. Это чувство особенно усиливается тем, что нередко на находящиеся в монопольном положении предприятия или учреждения официально возлагается ответственность за полное обеспечение народного хозяйства или населения определенными видами продукции или услуг.

До сих пор мы перечисляли лишь такие мотивы поведения, которые даже по самым строгим этическим нормам являются благородными и бескорыстными. Наряду с ними имеются и другие, возможно, менее благородные, но по-человечески очень понятные мотивы. С ростом предприятия, учреждения одновременно увеличиваются и *власть* руководителя, его общественный престиж, а одновременно и сознание собственной важности. Многие считают, что руководить десятью тысячами людей лучше, чем пятью тысячами. Более высокая власть в зависимости от конкретной системы вознаграждений может сопровождаться и более высоким *материальным поощрением*, бóльшим окладом, премиями, привилегиями. Не следует закрывать глаза на то, что сознательно или неосознанно подобные соображения также играют роль в стремлении руководителей предприятий или учреждений добиться расширения своих подразделений. Однако эти мотивы второстепенны и проявляются не всегда и не у всех. Зарплата, престиж или власть, допустим, ректора одного из самых крупных в стране университетов или ответственного за защиту памятников культуры страны, или руководителя, которому поручена борьба с наводнениями во всем государстве, не увеличатся, если он сможет получить для своей организации дополнительно еще 20% капиталовложений. И все же этот руководитель будет сражаться за них, как лев.

Ответственный руководитель предприятия или учреждения, когда он намерен осуществить капиталовложения, чувствует за собой поддержку своих людей, он действует не против их воли и желания, а, наоборот, в большинстве случаев в полном согласии с ними, возможно даже с их явной «подачи». И это является как раз одним из традиционных признаков, по которому подчиненные оценивают своего руководителя в качестве «хорошего», т. е. такого руководителя, который может обеспечить большие инвестиции для вверенного ему подразделения.

Обобщая сказанное, назовем совокупный эффект перечисленных мотивов *внутренним стремлением к расширению*. Это стремление выработано и предопределено общественными отношениями, но оно настолько укоренилось в мышлении и поведении руководителей

предприятий и учреждений социалистической экономики, что стало их «естественным инстинктом» [5]. Расти и расширяться *необходимо*. Такое «выкачивание» ресурсов в сочетании с погоней за валом и связанным с этим стремлением к накоплению (о последних тенденциях уже шла речь в разделах 3.2 и 5.6 в связи с анализом текущего производства) ведет к появлению в производственной сфере спроса, который практически не может быть удовлетворен. Причем внутреннее стремление к расширению еще более значимо, чем погоня за валом и тенденция к накоплению, так как оказываемое им воздействие на функционирование системы сильнее. *Именно внутреннее стремление к расширению объясняет инвестиционный голод, его неутолимое и непрерывное воспроизводство.*

Внутреннее стремление к расширению проявляется на всех уровнях народнохозяйственной иерархии: начиная от руководителя бригады, состоящей из нескольких рабочих, до министра, за которым стоят сотни тысяч или миллионы людей. Когда дело доходит до распределения инвестиционных ресурсов, каждый борется за то, чтобы *его* бригада, *его* предприятие, *его* министерство получило как можно больше капиталовложений.

Внутреннее стремление к расширению одинаково проявляется как в спорах руководителей цехов на предприятиях, так и в дискуссиях отвечающих за отрасли народного хозяйства министров на заседаниях правительства.

Внутреннее стремление к расширению способно увеличить спрос на капиталовложения до бесконечности. Возникает вопрос: существуют ли факторы, которые ограничивают данный спрос? При этом имеется в виду не *удовлетворение* потребностей, так как последнее явно ограничено существующими в наличии материальными ресурсами. Мы не спрашиваем, будут ли отклонены во время формально-административной процедуры утверждения плана капиталовложений отдельные инвестиционные заявки. Вопрос в его более точной формулировке заключается в следующем: существуют ли такие факторы, которые побуждали бы претендентов *добровольно* ограничить свой спрос?

Прежде чем дать положительный ответ, необходимо сделать утверждение негативного характера. *Спрос на капиталовложения не лимитирован боязнью убытков или краха.* Это логически следует из того, что претенденты получают капиталовложения как подарок. В отношении учреждений подобное положение явно и однозначно. В случае же с предприятием это скрыто «иллюзией денег». В зависимости от конкретной системы расчетов возможно, что на осуществление капиталовложений будет дан «кредит», который впоследствии следует выплатить. Во второй части книги этот вопрос будет подробно проанализирован. Сейчас заранее сообщим вывод: предприятие и в этом случае рассматривает капиталовложения

[5] Механизм и мотивация внутреннего побуждения к расширению подробно исследованы Лаки (Laki, 1978б).

в качестве подарка. Оно уверено в том, что возврат полученных для инвестиций денег никогда не создаст по-настоящему больших проблем. Конечно, существуют более или менее удачные инвестиционные программы. Случается, что по прошествии некоторого времени решение об осуществлении капиталовложений или их реализация подвергаются критике. *Однако провал в истинном смысле этого слова невозможен.* Реальное фиаско могло бы иметь место лишь в случае, если не удалось бы реализовать полученный в результате капиталовложений прирост продукции. Или, скажем, если затраты оказались бы столь велики, что инвестиционные средства не окупились. Предприятие разорилось, обанкротилось. Провал *такого типа* социалистическому предприятию не грозит. Это обусловлено, во-первых, самим дефицитом: ведь любая продукция может быть реализована. Если потребитель и не возьмет ее сразу добровольно, то рано или поздно будет вынужден принять в качестве вынужденной замены. Во-вторых, возможные финансовые потери, понесенные при реализации продукции в стране или за рубежом, всегда могут быть компенсированы, как мы поясним это в одной из следующих глав, с помощью государственных субсидий, надбавок к ценам и других средств. Бюджет слабо ограничивает затраты на капиталовложения, этот аспект проблемы еще будет рассмотрен подробнее в гл. 13. Все это в конечном счете ведет к тому, что обоснованность всякого капиталовложения подтверждается автоматически.

Поскольку внутреннее стремление к расширению наблюдается повсеместно и, кроме того, ни предприятиям, ни учреждениям не угрожает провал или банкротство, которые могли бы удержать их от экспансии, то *добровольно* от капиталовложений никто не отказывается. В условиях социализма хозяйственные руководители в такой степени привыкли к подобному положению, что иного не могут себе даже представить. Между тем именно в этом и состоит одно из наиболее важных отличий социалистического хозяйственного механизма от экономического механизма капиталистической системы. Инвестировать или не инвестировать средства — одна из наиболее сложных дилемм капиталистического предприятия. Оно может добровольно отказаться от капиталовложений или даже испугаться самой мысли об их осуществлении, если это представляется слишком рискованным, причем даже в том случае, когда и располагает необходимыми финансовыми ресурсами. Такого рода уклонение от инвестиций в традиционной системе управления социалистической экономикой немыслимо.

Тот факт, что в этих условиях спрос все же не безграничен, объясняется рядом причин. Хорошо известно, насколько значителен дефицит инвестиционных средств, поэтому инициатор капиталовложения четко устанавливает тот предельный уровень своих запросов, который ни в коем случае не следует переступать. Получение фондов на инвестиции — сложная кампания, требующая продуманного маневрирования. Претендента побуждают к само-

ограничению «тактические соображения». Нельзя запрашивать абсурдно большой объем средств на капиталовложения и нельзя выступать с новым запросом уже на следующий день после завершения предыдущей инвестиционной программы. Поэтому можно считать (это необходимо иметь в виду и с теоретической точки зрения), что, хотя в силу уже выясненных причин спрос на капиталовложения и имеет тенденцию к беспредельному росту, все же благодаря «тактическому самоограничению» этот спрос не бесконечен. Величину спроса можно контролировать и измерять.

Несмотря на то что спрос не бесконечен, он все же всегда намного превышает имеющиеся в распоряжении материальные ресурсы. Иными словами, *спрос на инвестиционные ресурсы удовлетворить почти невозможно.* (В гл. 5 уже рассматривался подобный практически ненасыщаемый спрос на ресурсы для обеспечения текущего производства). *Почти ненасыщаемый спрос определяет условия взаимодействия претендентов и распределителей;* это влияет и на те общественные отношения, которые складываются между ними.

9.3. Поведение распределителя: напряженность инвестиционного плана

При описании действий распределителя будем исходить из того, что вышестоящие органы выделяют ему *лимиты капиталовложений*, которыми он может распоряжаться. В рамках этих лимитов определяется, сколько в целом за данный период (в течение одного или пяти лет) может быть израсходовано на капиталовложения в секторе экономики, который подчиняется распределителю, в том числе оговаривается, какая часть средств из общей суммы лимита может быть выделена на основные виды затрат: строительство, оборудование отечественного производства, оборудование, импортируемое из социалистических или капиталистических стран, и т. д. Отложим рассмотрение вопроса о том, является лимит жестким или его можно превысить. Позже мы проанализируем и то, как соотносятся сводные (агрегированные) лимиты в текущих или постоянных ценах с реальным материальным обеспечением и физическими ограничениями, обусловленными наличием материальных ресурсов. Сейчас примем лишь, что лимит распределителю задан.

Распределитель полагает, что было бы неплохо оставить небольшой резерв и не следует целиком распределять все лимиты среди претендентов, ведь позднее могут поступить и новые заявки. Каким может быть этот резерв? Представляется невозможным сохранить нераспределенным резерв, скажем, в размере 20—30% от всего лимита. Даже слабый намек на подобную мысль будет немедленно отвергнут под воздействием другого, гораздо более мощного побуждения — внутреннего стремления к расширению,

той силы, которая действует на распределителя в не меньшей степени, чем на подчиненных ему претендентов. Поэтому в лучшем случае распорядитель сочтет возможным не распределять пока от 2 до 5% общей суммы лимита.

Но вот начинается отбор. (Об этом более подробно речь пойдет в гл. 10.) На распределителя оказывают огромное давление. Каждый претендент доказывает, насколько необходимо и жизненно важно именно его капиталовложение. Лимит неизбежно тает по мере распределения между конкретными одобренными инвестиционными программами. Если распределитель был очень стоек, то сумел оставить 2—5% резерва, если нет — лимит исчерпан.

Внешне все это выглядит нормально. Баланс инвестиционных ресурсов по всем позициям сходится и уравновешен. Общий объем ресурсов равен общему объему их использования. Однако дальнейшее развитие событий оказывается не столь безоблачным.

Почти все без исключения претенденты недооценивают предполагаемые расходы. Наверное, с помощью психоанализа можно было бы установить, является это осознанным, преднамеренным искажением или претендента побуждает «подсознательное чувство». Безусловно, он *заинтересован* в занижении предстоящих расходов. Ведь если ожидаемые затраты сравнительно невелики, то шансы одобрения инвестиций представленного проекта увеличиваются. В результате отклонение проектной сметы от уровня действительных затрат оказывается больше, чем 2—5%, и не соответствует тем резервам, которые оставил относительно осторожный распределитель. Средняя величина отклонения может достичь 20—30%, но нередко встречаются превышения сметы и на 50%. Часть такого расхождения связана с ростом цен. Другая же часть объясняется превышением сметы по сравнению с предварительными расчетами *по фактическим материальным затратам*, т. е. капиталовложение осуществлялось с использованием большего количества материалов, машин и труда, чем это было обещано во время предоставления заявки.

Систематическое, значительное по размерам превышение планируемых расходов уже само по себе могло бы быть достаточным объяснением того, почему на рынке инвестиционных средств дефицит — постоянное явление. Между тем имеется еще одна причина. К первоначально запланированным капиталовложениям всегда добавляются и *сверхплановые* инвестиционные программы. Здесь играет роль несколько факторов. Не претендуя на полноту изложения, упомянем некоторые из них.

а. Возникают непредвиденные проблемы и трудности (наводнение или другие стихийные бедствия; внезапное ухудшение внешнеэкономического положения; осложнения в тех или иных отраслях народного хозяйства и т. д.). Адаптация, реагирование на эти трудности требует наряду с другими шагами оперативного осуществления капиталовложений.

б. Сверх плана приходится проводить многие инвестиционные

программы, которые при лучшем прогнозировании и большей осмотрительности могли быть с самого начала включены в план. Например, приступают к строительству нового крупного предприятия, но лишь в ходе работ обнаруживается, что необходимы вспомогательные предприятия, примыкающие инфраструктурные и социальные объекты. Или благодаря значительным капиталовложениям удалось организовать производство важного конечного продукта, однако и здесь лишь по ходу дела выясняется необходимость создания вспомогательных производств, которые должны поставлять необходимые для выпуска этого продукта полуфабрикаты и запчасти. Здесь, как и в связи с занижением сметной стоимости, возникает вопрос: вызвана ли ошибка в планировании сознательным искажением или «подсознательной» забывчивостью. Очевидно, что, как уже отмечалось, с «тактической точки зрения» легче получить разрешение на осуществление капиталовложения относительно меньшего масштаба (т. е. только на создание основного предприятия или на организацию производства лишь конечного продукта).

в. Открылись ранее не предвиденные благоприятные возможности. Например, удалось выйти на только что сложившийся новый внешний рынок. Или, скажем, сделано важное изобретение. В этом случае необходимо быстрое осуществление инвестиций для того, чтобы воспользоваться этим благоприятным обстоятельством.

г. Возможно, политические руководители, депутаты парламента или представители местного совета легкомысленно пообещали населению в одном месте построить больницу, в другом — новую дорогу, и они начинают оказывать давление на хозяйственный аппарат с целью выполнения своего обещания.

В каждой из четырех перечисленных ситуаций требуются дополнительные лимиты сверх имеющихся в наличии фондов, которые распределены уже на все 100%. Существует венгерская пословица: «Нет такой нагруженной сеном телеги, на которую не поместилась бы еще одна соломинка». И действительно, каждое из таких дополнительных капиталовложений само по себе представляет настолько незначительную дополнительную статью расходов, что возникает вопрос, почему бы ее не включить (вклинить) в число уже утвержденных инвестиционных программ? Часть таких дополнительных заявок будет отклонена, на другую же будет получено разрешение.

Охарактеризованные выше проблемы имеют своеобразный *временной* аспект, особое временно́е «измерение», которое по-разному воспринимают претендент и распределитель.

С точки зрения претендента процесс капиталовложения представляет собой настоящую войну, длительную кампанию со множеством битв. Но в этой кампании лишь в одном сражении борьба идет не на жизнь, а на смерть, и оно происходит в самом начале: необходимо добиться разрешения на то, чтобы *начать* инвестицию. Начатая однажды, эта кампания когда-нибудь и каким-нибудь

образом все же завершится. Именно поэтому можно без особых сомнений оценить ожидаемые сметные затраты ниже реальных, забыть о необходимости дополнительных капиталовложений. Если объект будет стоить дороже, если возникнет потребность в дополнительных сверхплановых инвестициях, то деньги так или иначе где-нибудь найдутся. Возможно, что претендент получит нагоняй за ошибочные расчеты. Возможно, что из-за отсутствия финансового обеспечения временно замедлится ход работ. Но окончательно останавливать однажды начатую инвестиционную программу, «поворачивать ход событий вспять» не будут.

С точки зрения распределителя подобная ситуация приводит к тому, что еще до начала планового периода значительная часть выделяемых на будущее лимитов капиталовложений должна быть направлена на продолжение и завершение тех инвестиционных программ, которые были одобрены и начаты раньше. Чем острее проявляются два охарактеризованных выше явления (превышение плановых смет и включение сверхплановых капиталовложений в объем выделенных лимитов), тем сильнее распыляются эти лимиты между множеством уже начатых программ и тем в большей степени по этой причине затягивается их финансирование. А в конечном счете тем большей оказывается доля заранее предопределенных, связанных уже взятыми обязательствами капиталовложений, переходящих из предыдущего планового периода в последующий. Иными словами, тем более ограничены возможности распределителя при санкционировании новых инвестиционных программ.

Все это ослабляет гибкость долгосрочной адаптации, т. е. приспособления народного хозяйства с помощью капиталовложений к изменившимся на длительный период условиям. Среди перечисленных выше факторов *а, б, в, г* как минимум первые три нуждаются в осуществлении действительно оперативных инвестиций. Претенденты, которым было отказано в удовлетворении их просьб, как правило, жалуются на бюрократов-плановиков. Они считают, что с помощью «более гибкого» планирования их запросы могли бы быть удовлетворены. Возможно, что иногда и это играет свою роль. Но основная причина заключается в другом. *Описанный механизм регулирования инвестиционного процесса закономерно ведет к принятию напряженных инвестиционных планов* (понимая термин «напряженность» так, как это было изложено в гл. 3). Если же план напряженный, то работники плановых органов в принципе *не способны* к гибкому приспособлению. Это означает, что отсутствуют свободные, легко мобилизуемые резервы, инвестиционные ресурсы, которые можно гибко и оперативно использовать для осуществления неожиданно возникших задач. Ранее утвержденные и начатые программы поглощают практически все инвестиционные фонды.

Описанный выше механизм регулирования инвестиционных процессов скрыт «денежной вуалью». *Внешне* все выглядит так:

распределяют лимиты, определенные в стоимостном выражении, одобряют сметы капиталовложений, выделяют кредиты и т. д. *В действительности* же дается *разрешение на начало* реальной инвестиционной деятельности. *Подобный механизм закономерно ведет к тому, что всегда начинают реализовывать больше программ, чем позволяют имеющиеся в наличии материальные ресурсы. Возникающие затем конфликты и противоречия задерживают ход реализации каждой программы и «втискивают» инвестиционную деятельность в рамки, соответствующие наличным материальным ресурсам.*

9.4. Капиталовложение как производственный процесс: рынок инвестиционных средств

В своем исследовании мы подошли к тому моменту, когда распределитель одобрил инвестицию. Претендент, имея в руках официальное одобрение заявки, приступает к осуществлению своих намерений. С этого момента он выступает в новой роли. До сих пор в качестве претендента на осуществление инвестиций он обращался к распределителю, т. е. в вышестоящий административный орган. Сейчас он превращается в сторону, осуществляющую капиталовложение. В одних случаях реализацией инвестиционной программы занимается то же самое предприятие или учреждение, которое затем будет использовать создаваемые новые основные фонды. В других случаях для реализации программы создается специальное «инвестиционное предприятие».

Тому, кто осуществляет капиталовложение, необходимо приобрести ресурсы, т. е. он превращается в *потребителя*, приобретающего у *поставщика* инвестиционные средства (машины, строительные работы, монтажные услуги). В качестве поставщика части средств выступает *торговое* предприятие (например, импортные машины поступают от внешнеторгового предприятия). Другие же виды продукции и услуг обеспечивают отечественные *производственные предприятия*: машиностроительный завод, строительная организация и пр. В традиционной системе управления народным хозяйством бóльшая часть инвестиционных средств распределяется централизованно. Осуществляющий капиталовложение в данном случае вновь выступает в качестве *претендента*, а один из вышестоящих органов в качестве *распределителя*, но эта связь «запрос — распределение» теперь перемещается в сферу текущего производства.

Таким образом, мы вновь возвращаемся к явлениям, описанным в главах 2—8. События и процессы, связанные с капиталовложениями, можно как бы «перенести» в те рамки, которые уже использовались в предыдущих главах. Поэтому нет необходимости углубляться в частности.

В определенном смысле инвестиционная деятельность не имеет никакой специфики [6]. Она является не чем иным, как одной из обычных сфер текущего производства, в которой действуют как вертикальное многоуровневое регулирование, так и горизонтальные связи между поставщиком и потребителем, т. е. это — обычный частичный рынок. Поэтому оправданно следующее утверждение: *если в экономической системе в сфере текущего производства доминируют ресурсные ограничения, то аналогичная ситуация складывается и в сфере капиталовложений. Соответственно здесь в привычной форме проявляются все сопутствующие ресурсным ограничениям явления, закономерности, механизмы действия.*

9.5. Инвестиционная напряженность

Обобщим теперь, хотя и с небольшими повторениями, наши первые утверждения.

Термин *инвестиционная напряженность* в одинаковой степени используется как венгерскими хозяйственными руководителями-практиками, так и венгерскими экономистами-теоретиками. Под этим обобщающим термином подразумевается сложная группа явлений, которую можно расчленить на три тесно связанные составляющие.

1. *При официальном утверждении инвестиционных программ сумма заявок всегда превышает установленные лимиты капиталовложений. Создается напряженность, обусловленная несоответствием заявок и лимитов.*

2. *Значительная часть утвержденных инвестиционных программ не может быть осуществлена в соответствии с запланированными затратами, запланированной численностью и в запланированные сроки. Инвестиционный план является напряженным.*

3. *Первоначальные потребности тех предприятий и учреждений, инвестиционные программы которых официально утверждены, не могут быть полностью удовлетворены за счет имеющихся в наличии инвестиционных средств и услуг производственных и торговых предприятий. Создается напряженность между первоначальными потребностями и фактически имеющимся реальным лимитом ресурсов.*

---

[6] Обращаем внимание читателя на слова, выделенные курсивом: «*в определенном смысле*». Дело в том, что инвестиционная деятельность в прямом смысле, совершенно очевидно, является очень специфичной сферой, значительно отличающейся от всех остальных. Это вытекает из той особой роли, которую она играет в развитии предприятий или учреждений, а в конечном счете — и в развитии всей экономики. Поэтому вопросами капиталовложений на всех уровнях управления народным хозяйством занимается специальный аппарат, а план капиталовложений составляет отдельный раздел народнохозяйственного плана. В связи с этим специфические проблемы инвестирования рассматриваются в предыдущих разделах гл. 9, а также в гл. 10.

Инвестиционная напряженность, с одной стороны, вызывает недостаток могущих быть мобилизованными запасов, необходимых для удовлетворения незапланированных инвестиционных потребностей; отсутствует также необходимый для непредвиденных капиталовложений «свободный капитал». С другой стороны, в обстановке инвестиционной напряженности производство инвестиционных средств часто наталкивается на узкие места, что приводит к созданию непроизводительных, не могущих быть использованными в качестве дополнительных источников запасов.

Объяснив термин «инвестиционная напряженность», мы можем утверждать следующее.

В социалистическом народном хозяйстве *инвестиционная напряженность* постоянно воспроизводится, хотя конкретные условия хозяйствования и общая экономическая политика влияют на ее уровень. В том случае если в течение длительного времени не происходило существенных изменений ни в конкретных условиях хозяйствования, ни в общей экономической политике, то в этот период в качестве длительно действующей тенденции *нормального состояния инвестиционной сферы проявляется нормальный уровень инвестиционной напряженности.*

Нормальное состояние инвестиционной сферы является векторной величиной. Его можно описать с помощью сооветственно подобранной совокупности показателей дефицита z, резерва q и трения w. Так, например, в зависимости «претендент-распределитель» можно определить пропорцию отклоненных заявок в общем объеме всех заявок, установить процент заданий, не включенных в план текущего строительства, но предусмотренных в первоначальных инвестиционных планах строительных работ, и т. д. Таковы показатели, характерные для «вертикального дефицита». В зависимости «поставщик-потребитель инвестиционных средств» можно установить долю отклоненных заказов в общем объеме всех заказов, период ожидания, вынужденную замену (в том числе в форме изменения первоначального технического плана), частоту и распределение случаев, когда вынужденная замена вызывает осложнения в деятельности выполняющих инвестиционную программу предприятий. Это показатели «горизонтального дефицита» [7].

Средние величины этих показателей во времени, т. е. нормальные величины векторов z^*, q^* и w^*, выражают нормальный уровень инвестиционной напряженности в рассматриваемый период.

Постоянно существующий в текущем производстве и товарообороте дефицит (главы 2—8) и являющаяся темой настоящей главы инвестиционная напряженность взаимосвязаны, они образуют своеобразный «порочный круг». Осознание наличия дефицита — один из основных мотивов стремления к расширению производства, что, в свою очередь, вызывает инвестиционный

[7] Разграничение дефицита на вертикальный и горизонтальный введено в разделе 5.7.

голод. Сигнал о наличии дефицита, как мы увидим, играет важную роль при выборе инвестиционных целей. Таким образом, дефицит порождает и воспроизводит инвестиционную напряженность.

В то же время инвестиционная напряженность — одна из главных причин общего дефицита. Поскольку инвестиционный голод ненасыщаем, он порождает практически ненасыщаемый спрос, исчерпывает лимиты материальных ресурсов, более того — выходит и за их пределы. Чем больше инвестиционная напряженность, тем сильнее инвестиционный спрос отсасывает материальные ресурсы из других областей, увеличивая общий дефицит.

Экономическая политика, планирование могут влиять на нормальный уровень инвестиционной напряженности и временные отклонения от него. Однако *основное* явление — существование и постоянное воспроизводство инвестиционной напряженности — нельзя объяснять лишь ошибками планирования [8], оно — закономерное проявление условий хозяйствования.

Даже если бы в том же направлении не действовали и другие факторы, только наличия инвестиционного голода и его следствия — инвестиционной напряженности — достаточно для превращения системы в экономику дефицита. В конце предыдущего раздела подчеркивалось: система с ограниченностью материальных ресурсов в сфере текущего производства страдает тем же и в сфере капиталовложений. Верно и обратное утверждение, кроме того, оно устанавливает еще более важную взаимосвязь: *если ограничены материальные ресурсы в сфере инвестиций, они ограничены и в текущем производстве.*

В макроэкономической теории Кейнса основная проблема экономической политики капиталистических государств сводится к тому, каким образом стимулировать капиталовложения, если предприниматели не стремятся вкладывать свои капиталы; как активизировать государственную инвестиционную деятельность. Это важно потому, что при отсутствии необходимых инвестиций нет и достаточного совокупного спроса. Такая проблема социалистическому хозяйству неизвестна. Нет необходимости стимулировать стремление к инвестированию, поскольку оно постоянно возникает вновь и вновь и удовлетворить его невозможно.

Внутреннее побуждение к расширению, неутолимый инвестиционный голод являются основными причинами того, что производительные силы в социалистической экономике быстро ли, медленно ли, но *постоянно* растут (мы не принимаем во внимание последствий войн или стихийных бедствий). Рост социалистического хозяйства продолжается и в тех случаях, когда производство в условиях капиталистической экономики, наталкиваясь на ограничения, создаваемые спросом, падает. Этот неудержимый характер

[8] В литературе мы постоянно сталкиваемся с таким мнением: инвестиционную напряженность якобы вызывают ошибки в планировании. См., например, статью Фонала (Fonál, 1973).

роста — одно из наиболее важных завоеваний социалистической экономики. Однако к сказанному необходимо добавить, что *те же* движущие силы, которые способствуют бесконечному росту, приводят и к вечному воспроизводству дефицита.

9.6. Многоуровневое регулирование инвестиционной сферы

Рассуждения, относящиеся к инвестиционной напряженности, прервали описание вопросов регулирования. Прежде чем последовать дальше, рассмотрим на рис. 9.1 структуру процессов, регулирующих инвестиционную сферу в традиционной системе управления социалистическим хозяйством. Это полезно, поскольку мы имеем дело с запутанным, проходящим по многим этапам сложным регулированием.

Мы видим два типа *вертикального* распределения. Рассмотрим сначала правую сторону рисунка, где изображено распределение инвестиционных лимитов, а также утверждение инвестиционных программ. Нижний, IV уровень — предприятие или общественное учреждение, которое осуществляет капиталовложение и будет затем эксплуатировать возникший в результате реальный капитал. Предприятие или общественное учреждение *A*, прежде чем приступить к осуществлению программы, выступает в качестве претендента перед вышестоящим органом — находящимся над ним распределителем низшего уровня (III уровень вертикальной структуры). Не одно оно является претендентом, вместе с ним в той же роли выступают расположенные на том же горизонтальном уровне организации *B, C, D*. В данном случае *A, B, C, D* конкурируют за получение инвестиционных лимитов от общего распределителя (это обсуждалось в разделах 9.2 и 9.3).

Предположим, что заявки, сделанные *A* и *B*, утвердили, а заявки *C* и *D* отклонили. С этого момента возникает новая *горизонтальная* связь. Предприятия *A* и *B* выступают в качестве потребителей перед предприятиями *M* и *N* (например, двумя машиностроительными заводами), являющимися поставщиками. Это — рыночные отношения. В этих рыночных отношениях *A* и *B* и далее конкурируют друг с другом («конкуренция потребителей»), добиваясь расположения своих поставщиков *M* и *N*. На рисунке тонкие стрелки означают обмен информацией, передача реальной материальной продукции или услуг показана толстыми стрелками. Последние идут от *M* и *N* к *A* и *B*. Организации *C* и *D* не имеют горизонтальных связей, так как их заявки не были утверждены.

На горизонтальную связь между производителем и потребителем инвестиционных средств оказывает большое влияние расположенная в левой части рисунка *вертикальная* связь. Тут действует многоуровневый механизм регулирования, определяющий ход теку-

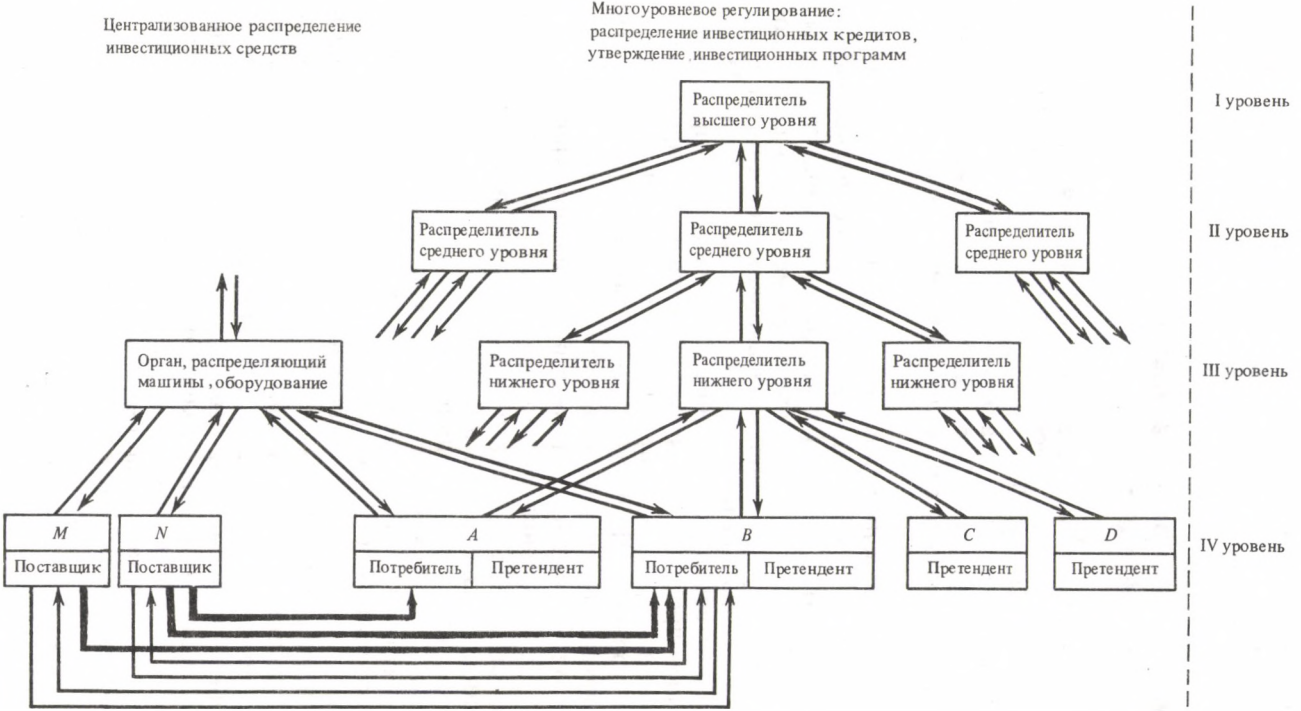


Рис. 9.1. Вертикальные и горизонтальные связи при традиционном регулировании инвестиционных процессов.

щего производства, лимиты затрат и распределение готовой продукции (об этом механизме уже многократно говорилось в главах 2—6). Эта часть схемы повторяет рис. 5.2, иллюстрирующий централизованное распределение ресурсов, но на сей раз применительно к распределению инвестиционных ресурсов. Безусловно, здесь представлен лишь фрагмент вертикального регулирования текущего производства. Например, организации, стоящие над органом, распределяющим оборудование, производимое предприятиями *M* и *N*, среди потребителей, здесь не представлены.

Вопросы осуществления капиталовложений и в связи с этим многоуровневое вертикальное регулирование текущего производства, а также горизонтальная связь «поставщик-потребитель» уже были кратко исследованы в разделе 9.4.

Осталась еще не рассмотренной верхняя сторона правой вертикальной части схемы. Что же происходит при распределении инвестиционных лимитов и утверждении инвестиционных программ между III и II, а также II и I уровнями? Это будет предметом обсуждения в следующем разделе — 9.7. Наконец, в разделе 9.8 рассмотрим верхушку «пирамиды» вертикального регулирования и займемся некоторыми вопросами экономической политики центра.

9.7. Распределитель в качестве претендента

Итак, попытаемся проанализировать связи между III и II уровнями. Привычный пример: непосредственно стоящий над заводом по производству болтов распределитель низшего уровня — управление промышленности по производству товаров народного потребления. То же управление теперь выступает в иной роли — не распределителя, а претендента [9]. Его конкуренты в получении инвестиционных лимитов — управления приборостроения, станкостроения, радиотехники и т. д. Распределитель — руководящий орган среднего уровня, в данном случае — министерство машиностроения, распределяющее свои лимиты между отраслями [10].

Распределение лимитов связано с утверждением важнейших инвестиционных программ, которые в зависимости от действующих правил утверждаются на среднем или высшем уровне. Но если бы

[9] Обращаем здесь внимание на то, что порядок рассмотрения в книге не обязательно совпадает с хронологией событий во времени. При изучении вопросов мы движемся снизу вверх. В одних случаях инициатива инвестиции действительно начинается снизу. В других случаях решение идет сверху и движется вниз, хотя и возвращается многократно на высший уровень для внесения возможных изменений в уже принятые решения.

[10] Четыре уровня фигурируют на рис. 9.1 лишь для иллюстрации, распределитель среднего уровня произвольно назван «министерством машиностроения» и т. д. Число уровней вертикального регулирования, названия и функции фигурирующих в нем учреждений разные в каждой конкретной стране и могут варьировать во времени в одном и том же государстве.

право на принятие решения и находилось формально в руках руководящего органа низшего уровня, в ходе переговоров о распределении лимитов все равно обязательно был бы затронут вопрос о том, на какие конкретно программы они будут использованы.

Вспомним то, что подчеркивалось в разделе 9.2, когда шла речь о причинах инвестиционного голода: внутреннее побуждение к расширению подстегивает хозяйственных руководителей на всех уровнях иерархии принятия решений. Руководители управления промышленности по производству товаров народного потребления точно так же относятся к своим отраслям, как и директор завода по производству болтов, индентифицирующий себя со своим предприятием. *Необходимо* расширяться. А потому следует сражаться за инвестиционные лимиты [11].

С изменением своей роли распределитель меняет и свою душу. Глядя «вниз», он стремится «ограничить», «вверх» — «расширить». «Вниз» — отверг часть заявок, а с теми, чьи заявки принял,— торговался, пытаясь уменьшить проектную смету. «Вверх» — запрашивает больше, чем необходимо, по опыту зная, что часть его требований в любом случае будет «урезана». Не сожалеет, если проектные сметы оказались слишком «оптимистичными»,— возможно, это увеличит шанс утвердить их.

Однако речь не идет о полном «раздвоении личности». Распределитель низшего уровня, еще вчера сражавшийся за более высокие лимиты, не может уже на следующий день непоколебимо противостоять давлению «снизу», требующему расширения лимитов. Возникает своеобразный невольный сговор между «окончательным» претендентом, т. е. предприятием или общественным учреждением, и непосредственным вышестоящим органом, сговор против распределителей среднего и высшего уровня. Распределитель низшего уровня превращается в «защитника интересов» подчиненных ему организаций, он «сражается» за них. Передав вышестоящему органу проектную смету, искажающую реальное положение дел «внизу», он не будет впоследствии сам же вскрывать эту ошибку.

Если он стремится к тому, чтобы в подчиненной ему сфере осуществлялось как можно больше капиталовложений, зная при этом, что все они так или иначе будут завершены, то, несомненно, не будет противиться реализации непродуманных и распыленных инвестиционных программ.

Не хочу повторяться. Все то, что было сказано об отношениях III и II уровней, а также о действиях распределителя низшего уровня, верно и для более высокого уровня, для отношений II и I уровней, и для действий распределителя среднего уровня [12].

---

[11] См.: Tardos, 1972.

[12] Когда говорим о распределении на уровнях III, II и II, I, мы анализируем в первую очередь поведение организации-*претендента* (т. е. находящейся «внизу»). В гл. 10 вернемся к тому, как ведет себя в данном положении учреждение, выступающее в роли *распределителя* (т. е. находящееся «наверху»).

А теперь еще раз поднимем вопрос, о котором уже шла речь в связи с проблемой инвестиционного голода предприятий и учреждений: не проявляют ли руководители среднего и высшего уровней склонность к умеренности и самоограничению при формировании своих заявок, поскольку понимают, что инвестиции отвлекают ресурсы из сферы потребления и препятствуют их использованию на многие важные цели?

Дилемма «инвестиция или потребление (или другие важные направления использования ресурсов)» с максимальной остротой возникает лишь на самой верхушке иерархии принятия решений. Для высших политических руководителей страны, не отвечающих лично за какую-либо конкретную отрасль, председателя Госплана и его непосредственного аппарата этот выбор является действительно *внутренней* дилеммой. Они в полной мере должны чувствовать, какая ответственность ложится на них *и* за инвестиции, *и* за потребление, *и* за внешнеторговые позиции страны, *и* за оборону, и т. д. Но для всякого без исключения, кто находится ниже верхушки и отвечает за какую-либо отдельную сферу народного хозяйства, эта дилемма является *внешней.* Как потребитель он, конечно, заинтересован в вопросах формирования потребления; как гражданин осознает, что платежный баланс и оборона очень важны; как опытный хозяйственный руководитель хорошо представляет, что инвестиции конкурируют со всеми этими задачами, оттягивая ресурсы. Все это он понимает. И все же, когда начинается распределение инвестиционных лимитов, он знает: *необходимо* бороться за развитие собственной сферы, так как он несет за нее непосредственную ответственность. Функция, общественная роль оказываются гораздо сильнее, чем индивидуальные воззрения или объективный экономический подход.

9.8. Изменения в области инвестирования после реформы хозяйственного управления

Предыдущие разделы гл. 9 были посвящены регулированию инвестиций в традиционной системе управления социалистическим хозяйством. Выскажем теперь несколько слов о положении, сложившемся после венгерской реформы 1968 г. В данном случае не стоит задача подробно его описывать, очертим лишь одно-два изменения.

Достойная внимания перестройка коснулась *вертикальных* процессов регулирования. Увеличилась, оставаясь, впрочем, по-прежнему довольно незначительной, доля капиталовложений, которые предприятия утверждают самостоятельно и финансируют исключительно из собственных денежных средств. В общей сумме внешних источников финансирования по сравнению с так называемой «государственной помощью» возросла доля подлежащих возврату кредитов. К этому, однако, необходимо добавить, что роль центральных

органов (централизованное планирование, централизованная система финансов и кредита) при принятии значительной части инвестиционных решений осталась чрезвычайно важной. Центральные органы имеют юридическое право принимать решения, связанные со многими важнейшими инвестиционными программами.

В тех случаях, когда речь идет об инвестиционных программах, утверждение которых юридически не находится в сфере их компетенции, но осуществить которые собственными силами предприятие не в состоянии, они могут оказать решающее влияние, обусловленное правом выдать государственный кредит или отказать в нем.

Практический процесс вынесения инвестиционных решений не соответствует схеме, показанной на рис. 9.1. Регулирование стало двухуровневым: предприятие обращается за кредитом или государственной помощью непосредственно к центральным органам. Хотя министерства, отраслевые органы теперь не получают «инвестиционные лимиты», которые затем следовало распределять среди подчиненных им претендентов, они все же влияют на распределение инвестиций: делают предложения как подчиненным предприятиям, так и вышестоящим инстанциям. В результате ликвидации системы распределения лимитов работники министерств меньше страдают от «раздвоения личности». Теперь они могут более однозначно «бороться» за развитие собственного сектора, так как в соответствии с введенной ранее терминологией выступают теперь лишь в роли «претендетов» и не превращаются в «распределителей».

Что касается предприятий, то была сделана попытка уравнять решение дилеммы «инвестиции или потребление» (мы только что показали, что для руководителя предприятия в традиционной системе управления народным хозяйством эта дилемма является «внешней», а не «внутренней»). Предприятие имеет известную свободу выбора при определении, какую часть прибыли затратить на инвестиции, а какая пойдет на повышение оплаты труда. Посредством регулирования налогообложения предприятий государство стремится влиять на решение этого вопроса.

На осуществление капиталовложений оказывают значительное влияние глубокие изменения, происшедшие в регулировании текущего производства. Как уже упоминалось выше, было отменено краткосрочное директивное планирование, предприятия не получают более имеющие обязательный характер задания по объему производства и (за некоторыми исключениями) прекращено централизованное материальное снабжение. Таким образом, на передний план вышли *горизонтальные* связи между производителями инвестиционных средств и их потребителями.

Мы не беремся за вынесение всеобъемлющей оценки возникшей в результате этих изменений ситуации. Имеющийся опыт недостаточно однозначен, во многих вопросах мнения экономистов расходятся. Упомянем лишь несколько соображений, с которыми согласны многие.

Похоже, что реформа освободила инвестиционную сферу от ряда бюрократических ограничений и сделала более гибкими как отбор инвестиций, принятие решений о начале реализации программ, так и само осуществление капиталовложений.

Другая сторона медали: *инвестиционная напряженность сохранилась*, хотя, возможно, ее интенсивность в среднем несколько уменьшилась. Спрос предприятий, намеревающихся осуществить капиталовложения, на кредит и государственную помощь и после реформы в значительной степени превышает имеющиеся в наличии средства. Инвестиционные планы продолжают оставаться напряженными. Осуществление капиталовложений постоянно сталкивается с ограниченностью ресурсов, дефицит на рынке инвестиционных средств весьма интенсивен.

Все это свидетельствует, что преобразования не настолько глубоки, чтобы искоренить причины постоянного воспроизводства инвестиционной напряженности. В основном действия и мотивы как предприятий и учреждений, так и руководящих органов нижнего и среднего уровней в вопросе капиталовложений не изменились. Изменились, однако, организационные формы, сократилось число уровней регулирования, по-иному распределяются теперь сферы влияния, введен новый порядок финансирования и т. д. *Однако осталось по-прежнему сильным внутреннее побуждение к расширению, а одновременно с ним и неутолимая жажда инвестиций. Инвестиционные намерения, как и раньше, не сдерживаются боязнью финансового краха, ощущением риска; нет экономической необходимости добровольно подавлять инвестиционный голод. Бюджет очень слабо ограничивает инвестиции, гораздо мягче, чем другие виды затрат* (этот вопрос еще будет подробно обсужден в гл. 13). *Это* ключевые проблемы, именно в них необходимо искать объяснение воспроизводству инвестиционной напряженности.

Данное утверждение может быть проверено эмпирически. Тому, кто в нем сомневается, следует выяснить для себя следующий вопрос: встречался ли ему руководитель предприятия, который бы *добровольно отказался* от предложенных инвестиций? Представим себе следующую ситуацию: компетентные руководящие органы делают руководителю предложение осуществить капиталовложение. Он получит с возвратом под процент кредиты, будут обеспечены необходимые материалы, оборудование, строительная база. Помоему, абсолютно невозможно, чтобы предприятие на такое предложение ответило: «Спасибо, но мы не возьмем кредит. Боимся, что с финансовой точки зрения капиталовложение окажется неприбыльным и возникнут проблемы с выплатой кредитов» [13]. И до тех пор, пока подобный ответ не может прозвучать, внутреннее

[13] Из частных бесед выяснилось, что фантазия ряда венгерских экономистов даже и не дошла до того, чтобы представить себе такое положение, когда предложение инвестиционных кредитов превысит имеющийся на них спрос.

побуждение к расширению всегда возобладает. И одновременно с ним появится инвестиционная напряженность. А этого, как уже указывалось выше, вполне достаточно для воспроизводства экономики дефицита.

9.9. Достаточная причина воспроизводства инвестиционной напряженности

В тесной связи с тем, что уже сказано о реформе хозяйственного механизма, находятся следующие замечания по вопросу политики экономического роста.

Инвестиционная напряженность усиливается, если центральная экономическая политика направлена *на расширение.* Подобное произошло в Венгрии в 1949—1952 гг. Государственная экономическая политика понуждала обеспечить наиболее быстрые темпы экономического роста [14]. «Сверху» предпринимались энергичные меры стимулировать осуществление как можно большего числа и возможно более значительных по размерам инвестиционных программ. Устремления высшего руководства в вопросах роста были весьма амбициозны. В 1951 г. повысили и без того напряженный пятилетний план.

При распределении инвестиционных лимитов особое внимание уделялось тяжелой промышленности, легкая же промышленность, сельское хозяйство, инфраструктура и сфера услуг были оттеснены на задний план.

«Максимально быстрый рост любой ценой» — выполнение этого требования ожидали от руководителей предприятий, учреждений, экономических органов нижнего и среднего уровня. Каждый новый объект был окружен нимбом государственной важности, инвестировать считалось за честь.

В период реформы хозяйственного управления в 60-е и 70-е годы произошли серьезные изменения. Отношение высшего руководства к вопросам роста стало гораздо более умеренным, напряженность планов значительно ослабла. Руководство стремилось теперь защитить ресурсы, предназначенные для потребления и других нужд, от «отсасывающего» их инвестиционного спроса.

Межотраслевые пропорции капиталовложений сместились в пользу сельского хозяйства, инфраструктуры, сферы услуг.

Изменились и официальные требования к руководителям-хозяйственникам. Центральные органы уже не побуждали максимально увеличивать капиталовложения, а скорее пытались убедить в необходимости самоограничения.

Обо всех этих изменениях в *политике экономического роста* можно сказать то, что уже говорилось об изменениях, происшед-

[14] См.: Berend, 1974, а также Kornai, 1972.

ших на первом этапе в *управлении народным хозяйством*: они могли способствовать смягчению инвестиционной напряженности в отдельные годы и в отдельных областях. Однако они не в состоянии ликвидировать те более глубокие причины, которые привели к созданию и постоянному воспроизводству инвестиционной напряженности.

Подводя общие выводы сказанному в предыдущем и данном разделах, перечислим основные факторы, способствующие возникновению инвестиционной напряженности или влияющие на ее интенсивность.

Выясним: что следует считать *достаточной причиной* возникновения инвестиционной напряженности? При этом нас не интересует проблема «взвешивания» — какой фактор оказывает большее, а какой меньшее влияние. Не хотим мы решать и проблему «курица—яйцо» — какая причина является первоначальной. Мы ищем ответа на вопрос: существует ли такой фактор, который был бы способен вызвать инвестиционную напряженность один, сам по себе?

Опыт Венгрии дает возможность выяснить эту «достаточную причину» не только логически, на базе абстрактных умозаключений, но и путем анализа исторической практики.

В целом перечислим шесть самых важных факторов. Предполагается, что никакие другие факторы, кроме этих, не сыграли существенной роли в возникновении инвестиционной напряженности. Каждый фактор представлен в виде двух вариантов. Достаточно привести их названия, так как в деталях они уже были рассмотрены.

1. *Государственная политика экономического роста. А*: рост форсированными темпами. *Б*: рост умеренными темпами.
2. *Основные пропорции в централизованном распределении капиталовложений. А*: отношение к сельскому хозяйству, инфраструктуре, сфере обслуживания как к второстепенным отраслям. *Б*: отношение к перечисленным отраслям как к равноценным.
3. *Официальная инвестиционная политика. А*: «нимб» над инвестиционной деятельностью. *Б*: самоограничение в спросе на капиталовложения.
4. *Процесс принятия инвестиционных решений. А*: жесткая централизация. *Б*: частичная децентрализация.
5. *Процесс принятия решений по вопросам текущего производства. А*: жесткая централизация. *Б*: значительная децентрализация.
6. *Внутреннее экономическое принуждение, сдерживающее инвестиционный голод. А*: отсутствует сила сдерживания. Претенденты на капиталовложения и те, кто их осуществляет, не ощущают возможности финансового риска. Бюджетное ограничение мягкое. *Б*: существует сила сдерживания. Претенденты на капиталовложения и те, кто их осуществляет, осознают возможность финансового риска. Бюджетное ограничение жесткое.

Вышеперечисленные варианты *А* и *Б* касаются абстрактных случаев. Жизнь не создает таких абсолютно чистых ситуаций. Следующие утверждения представляются приемлемыми с точки зрения приближения к действительности.

I. В Венгрии в 1949—1952 гг. по всем шести факторам положение было близко к варианту *А*.

II. В период подготовки и проведения реформ ситуация по факторам *1—5* оказалась ближе уже не к варианту *А*, а к варианту *Б*. Лишь фактор *6* оставался и далее в состоянии, близком к варианту *А*.

III. И в 1949—1952 гг., и после реформы имела место инвестиционная напряженность.

Вывод: «достаточную причину» воспроизводства инвестиционной напряженности следует искать в факторе *6*.

Изменения факторов *1—5* имеют значение. Они могут играть усиливающую или смягчающую роль. Могут влиять на уровень инвестиционной напряженности, а тем самым и вообще на интенсивность дефицита. Однако только фактор *6* сам по себе определяет, будет или не будет воспроизводиться инвестиционная напряженность.

9.10. Инвестиционный цикл

В двух предыдущих разделах мы сравнивали два периода в истории венгерской экономики: период 1949—1952 гг. и 60—70-е годы. За это время произошли значительные перемены, смена эпох. Изменились общие принципы политики экономического роста (развитие из форсированного превратилось в умеренное), механизм экономического регулирования системы — его нормы и допустимые пределы. Однако в каждый исторический период проявляются определенные стабильные, постоянные черты экономической политики.

В теоретическом анализе следует четко разграничивать *смену долгосрочных исторических периодов* и происходящие в рамках каждого периода *краткосрочные циклические колебания*, когда лишь слегка меняются установленные для данного периода нормы. Государственная политика роста, как и являющаяся ее частью государственная инвестиционная политика, также могут колебаться, но лишь в рамках в целом характерной для данного периода тенденции.

В Венгрии инвестиционные циклы [15] имели место в оба рас-

[15] Инициатива в исследовании инвестиционного цикла в венгерской экономической науке принадлежит Броди (Bródy, 1967, 1969). Его идеи, касающиеся цикла, были теоретически обоснованы и в новой книге (Bródy, 1980).

В последние годы многие венгерские ученые занимались исследованиями цикла. Особо следует отметить работы Бауэра и Шооша (ссылки на них см. в сноске 1 к данной главе).

сматриваемых периода. Циклическое колебание проявлялось и в период политики форсированного роста, в рамках традиционной системы управления народным хозяйством. Не прекратилось циклическое колебание инвестиций и в период политики умеренного роста, в рамках послереформенной системы управления народным хозяйством. Это указывает, что цикл обусловлен более глубокими причинами, такими факторами, которые не смогли изменить ни предпринятая модификация политики роста, ни проведенная реформа управления народным хозяйством.

В каждой социалистической стране, где возникает подобная цикличность, рождение каждого отдельного цикла связано с исторически обусловленными, специфическими причинами. Их анализ не входит в задачу данной книги. Мы исследуем лишь те факторы, влияние которых достаточно постоянно сказывается на всех циклических колебаниях, и поэтому пытаемся дать «стилизированное», абстрактное описание колебаний.

В период развития цикла по нарастающей инвестиции находятся «на взлете». Вышестоящие органы содействуют возрастанию количества новых инвестиций, центр выступает инициатором все новых и новых программ. Ускоряется реализация уже начатых инвестиционных программ. Подъем длится до тех пор, пока процесс не сталкивается с препятствиями, не доходит до «границы терпения» [16]. Особое значение имеют три типа такой границы.

1. Внешнеторговый и финансовый баланс страны начинает вызывать серьезную тревогу. Здесь определить, где проходит «граница терпения», до каких пределов терпима эта тревога, довольно сложно. Очевидно, что сам факт наличия дефицита и задолженностей не может быть причиной для беспокойства, если ясно, что народное хозяйство способно в будущем произвести необходимые для выплаты долгов дополнительные средства. Речь идет о том случае, когда объем дефицита и задолженности начинают вызывать серьезную озабоченность у руководства страны и оно считает необходимым принятие энергичных мер. Это явление хорошо известно, оно часто наблюдается в правительственных кругах тех стран, где особо значительна роль внешней торговли. И если правительство считает необходимым энергичное вмешательство, то одной из наиболее вероятных областей, которой оно займется в первую очередь, являются капиталовложения, серьезно влияющие на состояние платежного баланса (главным образом через импорт оборудования). Другими словами, если руководство считает: «положение с валютой неладно», то первое, что оно предпринимает,— ограничит капиталовложения [17].

---

[16] Дальнейшие разъяснения понятия «граница терпения» будут даны в гл. 10.

[17] Этот вопрос подробно рассмотрен в статьях Гача и Лацко (Gács, Lackó, 1973, 1974), посвященных деятельности органов планирования. Вновь вернемся к проблеме в гл. 21.

2. В вопросах ресурсообеспечения инвестиционная деятельность является «конкурентом» отраслей народного потребления. Это можно непосредственно наблюдать в ряде областей. Например, строительная промышленность «отсасывает» рабочую силу из сферы обслуживания. В других случаях «конкуренция» носит косвенный характер, сказываясь в основном на приоритетах внешней торговли. Так, многие сельскохозяйственные продукты могло бы приобрести население, но их предпочитают продавать за рубеж. Если за счет потребления населения увеличивается экспорт, то полученная в результате дополнительная валюта, вполне возможно, будет использована на импорт оборудования, машин. В этих случаях опять-таки трудно четко определить границу терпения. Она зависит от конкретных общественно-политических условий, от того, какой уровень потребления и какие темпы его роста население принимает с удовлетворением и с какого порога возникает недовольство. А если оно существует, то какова черта, после которой появляется угроза стабильности системы? Во всяком случае, исторический факт, что возможно возникновение такого недовольства населения, которое принудит правительство изменить экономическую политику [18]. И в такой ситуации сокращение капиталовложений также является наиболее простым путем. Ведь оно дает возможность немедленно и ощутимо повысить уровень жизни (если этого сложно добиться другими способами, то достигается приобретением потребительских товаров на сэкономленную за счет сокращения импорта машин и оборудования валюту).

3. Как уже указывалось в предыдущих разделах главы, осуществление капиталовложений постоянно сталкивается с недостатком ресурсов, узкими местами. С ростом инвестиционной напряженности эти явления проявляются чаще и чаще. Все больше возникает жалоб и рекламаций из-за дефицита, неожиданных остановок, помех, многократных корректировок планов, нарушений сроков. Те, кто еще вчера требовали как можно больше инвестиций, сегодня угнетены постоянными трениями, возникающими в процессе их реализации. Здесь опять-таки нельзя точно определить, где проходит граница терпения. Недовольство может достичь такого уровня, когда хозяйственное руководство поймет, что так дальше продолжаться не может.

Из всего сказанного очевидно, что граница терпения — тот предел, переходить который, с точки зрения политического руководства, с позиций хозяйственных руководителей и широкого общественного мнения населения, представляется неприемлемым.

Достаточно экономике столкнуться лишь с одним из трех пе-

[18] Внимание к этому вопросу привлек Оливера в своей новаторской работе, посвященной циклическим колебаниям в социалистической системе хозяйства. «Усиливающееся давление массового общественного недовольства тяготеет над плановым органом, делая настоятельно необходимым изменение критериев распределения»,— писал Оливера (Olivera, 1960).

речисленных видов границ, чтобы внезапно «включились тормоза». (Иногда экономика одновременно подходит к двум или даже трем границам.) Как правило, при этом происходит не осторожное торможение, а то, что водители называют «нажать на тормоза». Отдельные инвестиции приостанавливаются [19], другие радикально замедляются, к третьим, которые вскоре собирались начинать, так и не приступают. Устанавливают умеренные годовые инвестиционные планы на последующий период. Не обязательно, чтобы абсолютные размеры затрат на инвестиционную деятельность были уменьшены, но значительно сокращается их рост.

Это продолжается в течение определенного времени. Постепенно, однако, шок, вызванный нарушением границы терпения, проходит. Одновременно начинают поступать и другие сигналы. Предприятия, производящие инвестиционные средства и услуги, начинают проявлять беспокойство. Они, конечно, не сталкиваются с теми серьезными проблемами сбыта, какие являются обычными в спросоограниченной экономике. Но их волнует уже и то, что объем невыполненных заказов значительно ниже привычной нормы и быстрее, чем им представляется целесообразным, сокращается «очередь». Стало труднее, чем прежде, выбирать потенциальных потребителей. Распространяется мнение, что планы «слишком легко выполнимы», «ненапряженны». Очень много запасов, из инвестиционной сферы можно выжать и больше [20]. И эти распространяющиеся оптимистические настроения внезапно переходят в твердое решение. Инвестиционная деятельность получает новый импульс. Цикл начинается снова.

Динамика инвестиционной политики определяется двумя моделями механизмов управления: управление, ориентирующееся на *нормы* и на *границы терпения*. Центр изменяет политику в тех случаях, когда инвестиционная сфера значительно отклоняется от нормы или наталкивается на одну из границ терпения. Сигналы (в отличие от действующих в капиталистической экономике) передают не циклическое колебание цен, а различные статистические «количественные» данные (потребление населения, внешние долги, сведения о невыполненных заказах), а также предупреждающие «голоса» и рекламации, поступающие от хозяйственных руководителей и населения.

Внезапность вмешательства, противоестественный характер

---

[19] Правда, лишь временно. Не позднее чем в период подъема следующего цикла работа будет возобновлена.

[20] Эту фазу на примере опыта конца 50-х годов анализирует Унгварски (Ungvárszki, 1976). «В течение всего периода постоянно акцентируемой целью было восстановление прежних «нормальных» пропорций производственных инвестиций... Задача инвестиционной политики восстановить эти прежние, точно никем не определенные пропорции рассматривалась руководящими органами как аксиома, не требующая, по их мнению, доказательств. Однако невозможно найти реального обоснования, почему «нормальными» следовало считать именно «прежние пропорции»,— отмечалось в указанной работе (с. 115).

Рис. 9.2. Циклическое колебание систем.

способов управления («жми на тормоз» — «дави на газ») сотрясают систему. Это явление хорошо известно в теории управления.

Рассмотрение вопросов, связанных с инвестиционными циклами, мы начали с того, что обратили внимание на периодические изменения в социалистическом хозяйстве. Сейчас хотелось бы закончить наши рассуждения похожими соображениями, но на сей раз речь пойдет не о различных вариантах ресурсоограниченной системы, а о сравнении «чистого» варианта ресурсоограниченной и «чистого» варианта спросоограниченной систем. Хотя мы собираемся провести абстрактное сравнение, но для наглядности спросоограниченная система будет представлена капиталистической экономикой конца XIX — первой трети XX столетия, а ресурсоограниченная — социалистическим хозяйством, функционирующим в рамках традиционной системы управления.

Между циклическими колебаниями, возникающими в этих двух системах, имеется ряд существенных различий. Отличаются мотивация поведения участников, сигналы и механизмы управления, роль государства, общественные последствия. Все эти различия остаются за пределами исследования. Мы рассмотрим лишь один вопрос: имеются ли характерные отклонения от нормальной величины показателей дефицита и резерва?

При обычных обстоятельствах классическая спросоограниченная система всегда имеет значительные, легко мобилизуемые резервы: прежде всего работоспособная, но в данный момент неиспользуемая рабочая сила, неиспользуемый постоянный капитал. Эти резервы могут быть реализованы именно вместе. Сигналы дефицита поступают, но лишь спорадически. Капиталистический цикл движется вокруг этого нормального состояния. Даже в период пика подъема случаи ограниченности материальных ресурсов сравнительно редки, в нижней же точке цикла резервы огромны.

В традиционной ресурсоограниченной системе нормальным

является иное положение. Очень невелики могущие быть мобилизованными в любой момент резервы, высока интенсивность дефицита. Цикл в данном случае движется вокруг такого нормального состояния. Мобилизуемые резервы незначительны даже в точке самого большого спада, весьма часто производство сталкивается с ограничением по ресурсам. В точке же максимального подъема такие столкновения особенно часты. Дефицит значителен и в самой низкой точке цикла, на самой же высокой — во многих отраслях экономики просто нетерпим.

На рис. 9.2. показаны кратко рассмотренные выше различия двух циклов. Структура рисунка идентична рассмотренным в главе 8 и поэтому не требует подробных пояснений. На рисунке видны две находящиеся далеко друг от друга точки: одна соответствует нормальному состоянию ресурсоограниченной, другая — спросоограниченной экономики. Вокруг этих точек идет развитие цикла.

Глава 10

Инвеститор: долгосрочное приспособление

10.1. Введение

Настоящая глава, по существу, является продолжением предыдущей. В гл. 9 рассматривались главным образом организационные проблемы принятия решений о капиталовложениях и *мотивация* действий тех, кто эти решения принимает. При этом мы не задавались вопросом, что же составляет *содержание* инвестиционных решений.

Как происходит отбор среди выдвигаемых предложений тех инвестиционных проектов, которые будут осуществлены? Как распределяются инвестиционные ресурсы? Ответ на эти вопросы — цель данной главы.

С самого начала необходимо сказать, что ответ будет далеко не всеобъемлющим. Всестороннее описание планирования в социалистических странах по пятилеткам и на 15—20-летнюю перспективу не входит в нашу задачу [1]. Достаточно произвольно выберем два-три частных вопроса из этой чрезвычайно разветвленной группы проблем, конкретно — те из них, которые тесно связаны с основным предметом данной книги.

Одним из лейтмотивов настоящей работы является исследование происходящих в экономике *процессов «количественного» приспособления*. После того как в главах 2—8 были рассмотрены вопросы моментальной и краткосрочной адаптации производства и потребления, купли и продажи, теперь на повестке дня — долгосрочное приспособление [2]. Одной из важнейших проблем в процессе такого

---

[1] О литературе, посвященной планированию, см. сноску 6 в гл. 1.

[2] Необходимо сделать одно замечание терминологического характера. В Венгрии «краткосрочным» планированием называют подготовку годовых планов, «среднесрочным» — пятилетних и «долгосрочным» — разработку планов на 15—20-летний период.

Термин «среднесрочный» в настоящей книге не используется. Что же касается различий между терминами «кратко-» и «долгосрочный», то здесь применяется традиционная для микроэкономического исследования терминология. Подобный подход основывается не столько на календарной продолжительности периода, сколько на особенностях, связанных с использованием основных фондов (по крайней мере, с точки зрения производителя). Понятие «краткосрочный» при таком подходе означает, что исследуются процессы, происходящие при *неизменных* объеме и структуре основных фондов. Термин «долгосрочный» подразумевает *изменения* величины и структуры этих фондов.

«Долгосрочная» адаптация анализируется в связи с уже намеченными, запланированными инвестициями. Поэтому хронологические рамки исследования здесь фактически не превышают пятилетний период. Проблемы очень длительной перспективы, т. е. 15—20 или еще больше лет, не входят в круг тем, рассматриваемых в книге.

приспособления является распределение капиталовложений между отраслями, регионами, альтернативными программами.

Планирование — это и есть, по сути, приспособление. Но *не только* приспособление. Функции планирования не исчерпываются координацией различных процессов. Мы, однако, сосредоточим сейчас внимание именно на этом. В данной связи предметом исследования будет не методология согласования, а *закономерности поведения*. Планирование мы рассматриваем как своеобразный механизм регулирования, в котором определенная информация, импульсы вызывают определенную реакцию. Необходимо ознакомиться с некоторыми из закономерностей действия этого механизма.

Вторым и более важным предметом рассмотрения книги является *дефицит*. Естественно, что в рамках широкой темы распределения капиталовложений мы выделяем в первую очередь те вопросы, которые в качестве причины, следствия или сопутствующего явления тесно связаны с дефицитом.

Одной из наиболее важных сторон долгосрочной адаптации является приспособление экономики к формированию ситуации на внешнем рынке. Однако данным вопросом здесь, как и в других частях книги, мы не занимаемся. Лишь в одном-двух случаях отмечается этот аспект.

В настоящей главе рассматриваются главным образом явления, типичные как для традиционной, так и для послереформенной систем управления народным хозяйством.

10.2. Отправная точка анализа: распределение при постоянных пропорциях

Возвратимся к разделу 9.7, где мы рассматривали, как в *традиционной* системе социалистического народнохозяйственного управления распределитель среднего уровня (например, министерство) выделяет инвестиционные лимиты претендентам низшего уровня (например, отраслевым руководящим органам). Это вертикальная связь между третьим и вторым уровнями. То же самое происходит во взаимоотношениях распределителя высшего уровня (например, Госплана) с претендентами среднего уровня (вертикальная связь между четвертым и третьим уровнями). Был проведен анализ тех факторов, которые при распределении капиталовложений на среднем и высшем уровнях вызывают инвестиционную напряженность. Однако мы не обсуждали еще вопроса о том, на основе какой информации и по каким критериям проводится на этих уровнях распределение инвестиционных лимитов между претендентами.

Отправной точкой анализа является очень простое правило: *каждый претендент получит такую же часть лимитов, какую он получал в предыдущие годы*. Применять подобное правило на нижнем уровне распределения капиталовложений на практике было бы

невозможно из-за неделимости инвестиционных объектов. Первоначально необходимо завершить основную часть инвестиций на предприятиях *A* и *B*, и лишь потом приходит очередь предприятия *C*. Чем крупнее подразделение — подотрасль, отрасль, а возможно, и подведомственная министерству группа отраслей, тем более вероятно распределение агрегированных инвестиционных лимитов в постоянных пропорциях. Главное, что привлекает в правиле сохранения стабильных пропорций,— это его простота и удобство. Речь идет о постоянно повторяющемся привычном решении, которое каждая организация пытается принять с помощью принципа «от полученного». И распределитель и претендент в одинаковой степени могут ссылаться на *status quo*. Однако, с другой стороны, это таит в себе опасность: замораживает сложившиеся структурные пропорции и тем самым усиливает конфликты и трудности долговременного приспособления [3].

В предыдущей главе уже указывалось, как трудно включить сверхплановые дополнительные инвестиции в рамки уже распределенных инвестиционных лимитов. Однако проблемы фактически начинаются еще раньше. Претенденту нелегко добиться получения большей доли, чем обычно. И даже если ему удастся убедить распределителя в обоснованности повышения его квоты, то последнему необходимо затем проявить завидную твердость по отношению к остальным претендентам, которые, несомненно, будут возражать против такого решения и ссылаться на свои «законные права», если придется их ущемить.

В Венгрии после реформы системы экономического управления, как уже указывалось в разделе 9.8, руководящие органы среднего и нижнего уровней не распределяют инвестиционные лимиты между подведомственными организациями. Однако народнохозяйственные планы содержат достаточно подробные предписания по вопросам капиталовложений, чтобы обеспечить формирование инвестиционных пропорций между отдельными объектами, отраслями и подотраслями, влиять на распределение кредитов и государственной помощи.

Эмпирическим путем можно проверить, в какой степени в различные периоды и в различных областях проявилась тенденция «замораживания» ранее установленных структурных пропорций в инвестициях.

Распределение капиталовложений — это многоступенчатый процесс принятия решений. Если выразить его в виде алгоритма, то реализацию принципа «каждому в соответствии с его прежней квотой» следовало бы определить лишь как первый шаг процесса. Затем принимается решение, где и в какой степени можно отступить от этого принципа. Нарушить устоявшиеся пропорции распредели-

[3] Вспомним раздел 8.6, в котором обсуждались в общей форме негибкость и запаздывание приспособления как одно из важных проявлений трения.

тель позволяет себе в первую очередь тогда, когда у него складывается впечатление, что где-то *возникли трудности*. Рассмотрим это явление подробнее.

10.3. Выбор на основе информации о дефиците

Одним из наиболее важных импульсов, которые влияют на распределение инвестиций и приводят к отклонению от привычных пропорций, является информация о дефиците. В ряде случаев поступает *предварительный* сигнал о том, что необходимо начать (или расширить) производство какой-либо продукции, так как в противном случае она станет дефицитной. Особенно убедителен этот довод в случае, если дефицит в данной продукции уже возник. И чем он интенсивнее, тем больше вероятность принятия предложения. Решение об инвестициях нередко является лишь запоздавшим ответом на то, что очередь достигла «ненормальной» длины, увеличилось количество заказов, участились жалобы со стороны потребителей [4].

В отдельных случаях возникновение дефицита связано с проблемами, которые рассматривались в разделе 9.3. Например, закончена подготовка основного инвестиционного объекта. В этом случае для осуществления необходимых сопутствующих капиталовложений обязательно появление сигнала о дефиците. Или с помощью капиталовложений созданы мощности для производства какого-либо конечного продукта. Тогда информация о возникшем дефиците стимулирует развитие смежных и вспомогательных производств, организацию выпуска необходимых для конечной продукции материалов, узлов и деталей.

Решение проблемы во многих случаях связано с возникающей дилеммой: «собственное производство или импорт». Продукция, ставшая дефицитной, может быть получена как путем налаживания или расширения собственного производства, так и с помощью импорта. Однако изучение проблем, связанных с принятием таких решений, выходит за рамки тематики этой книги.

Сигналы и информация о дефиците не только влияют на решения о том, производство какой продукции следует организовать или расширить, но и определяют также структуру затрат, т. е. технологию. Например, с тех пор как все больше ощущается недостаток рабочей силы, наблюдается последовательный переход к технологиям, обеспечивающим экономию живого труда.

С точки зрения как производства готовой продукции, так и

[4] В статье Гача (Gács, 1976) на примере промышленности строительных материалов наглядно показано, что «дозирование» инвестиций непосредственно следует за сигналами о дефиците. Ответом на усиление дефицита является выделение бóльшего объема капиталовложений.

затрат ресурсов «количественная» информация о дефиците и формировании перспективного спроса действует гораздо эффективнее, чем подготовленные на основе реальных цен подсчеты эффективности и рентабельности. К этому мы еще вернемся в гл. 14 [5].

10.4. Вводный пример: общественные издержки как функция использования

Сигналы о дефиците, о которых шла речь в главах 2—8 и в разделе 10.3, основываются на том, что потребитель сталкивается с невозможностью удовлетворить свои намерения. Дефицит — это не что иное, как несоответствие между первоначальным намерением и его реализацией. Таким образом, дефицит может проявиться лишь там, где предварительно уже существовало достаточно конкретное намерение, степень осуществления которого можно измерить.

Однако есть и другая, косвенная форма оценки дефицита. Например, в транспортный отдел предприятия поступает значительное количество жалоб от водителей: дороги перегружены, поездки становятся все утомительнее и опаснее. Можно сказать, что по сравнению с потребностями дорожного движения имеет «дефицит» достаточно широких автомобильных дорог с хорошим покрытием. В данном случае, однако, отсутствует однозначное и конкретное потребительское намерение — императивно выраженное желание «пользоваться дорогами такой-то ширины и такого-то качества». «Дорожный дефицит» выражается здесь в том, что все больше растет перегруженность автомобильных магистралей, а это, в свою очередь, ведет к серьезным негативным социальным последствиям. Данная своеобразная форма дефицита касается в основном отраслей сферы услуг, а также отделов обслуживания предприятий.

В данном и последующем разделах главы будет рассмотрена эта форма дефицита, а также связанные с ней закономерности поведения, механизмы распределения инвестиций. Рассмотрим подробнее уже приведенный выше пример: дорогу, соединяющую два узловых транспортных пункта и отличающуюся большой интенсивностью движения. Предположим, что на момент исследования дорога находится в посредственном состоянии: двухрядная, с покрытием среднего качества, местами уже довольно разбитая, но все же пригодная для движения.

Степень *использования* дороги измеряется с помощью ряда показателей. Ее использование колеблется во времени, меняясь в зависимости от часа, дня, недели, сезона. Его можно определить по числу прошедших машин, их весу или занимаемой площади

[5] В гл. 13 будет рассмотрено, насколько влияют на инвестиционные решения *ценовые* сигналы.

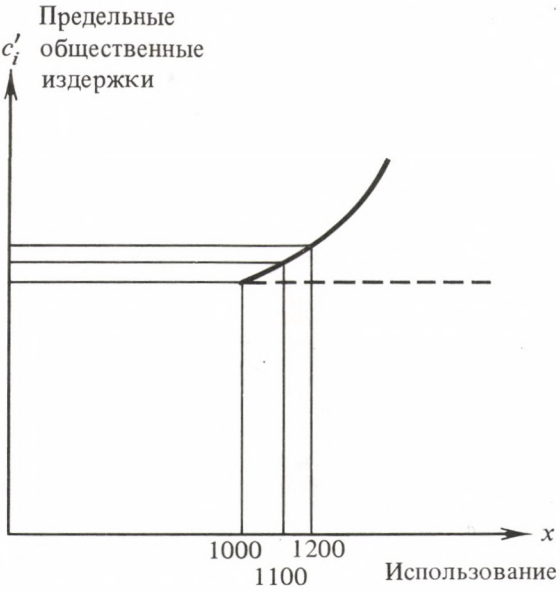


Рис. 10.1. Предельные общественные издержки как функция использования.

дорожного покрытия. Выделим лишь один репрезентативный показатель из всех компонентов вектора использования дороги. Пусть это будет, например, среднее количество машин, проходящих по дороге за один день[6]. Обозначим его через x и отложим по горизонтальной оси (рис. 10.1). Будем считать, что, чем больше машин проследует по дороге, тем больше будет ее использование.

Рассмотрим, каковы те *общественные издержки*, которые зависят от степени использования дороги. В табл. 10.1 без претензий на полноту изложения перечислены некоторые из них.

Если состояние дороги задано, а интенсивность движения растет, то, как показывает опыт, скорость машин становится неравномерной. Водителям приходится многократно останавливаться и затем вновь трогаться с места или, по крайней мере, часто замедлять и затем вновь ускорять движение. Это увеличивает расход топлива, ускоряет износ мотора и ходовой части машин, снижает среднюю скорость движения транспорта, ведет к более интенсивному использованию дороги, состояние которой в результате ухудшается еще быстрее, что вызывает, в свою очередь, дальнейшее увеличение потребления топлива и еще больший износ машин. На перегруженных дорогах сложнее обгон, опаснее резкое

[6] В целях упрощения предположим, что каждая автомашина проходит рассматриваемую дорогу от начала до конца. Поэтому в функции издержек как для независимых, так и для всех остальных переменных нет необходимости учитывать длину пути.

торможение, возрастает нервное напряжение водителей, чаще случаются аварии. Обобщая сказанное, можно сделать вывод: в функции использования все виды затрат, перечисленные в табл. 10.1, прогрессивно возрастают. Другими словами, по каждому из этих видов затрат наблюдается рост предельных издержек.

Таблица 10.1

Общественные издержки, зависящие от интенсивности использования дороги

Вид издержек	Характеристика издержек	
1. Потребление топлива автомобилями, принадлежащими предприятиям и учреждениям	Проявляются в денежных расходах предприятий и учреждений	«Внутренние» издержки с точки зрения предприятий и учреждений
2. Физический износ автомобилей, принадлежащих предприятиям и учреждениям		
3. Время, проведенное в пути водителями-профессионалами		
4. Текущий ремонт дороги		
5. Потребление топлива индивидуальными автомобилями	Проявляются в денежных расходах частных граждан	«Внешние» издержки с точки зрения предприятий и учреждений
6. Физический износ индивидуальных автомобилей		
7. Время, проведенное в пути водителями индивидуальных автомобилей	В качестве денежных издержек нигде не проявляются	
8. Нервное напряжение водителя		
9. Число аварий *		

* Косвенно проявляется в виде денежной компенсации ущерба, выплачиваемой по страхованию.

Термин «общественные издержки», как следует из таблицы, используется в качестве обобщающего понятия. Здесь учтены, в частности, затраты, которые обычно относят к издержкам в более узком, традиционном смысле, например потребление топлива. Однако, кроме того, сюда включены и все прочие потери и убытки, которые понесло общество, в том числе и те, которые не принято измерять в денежном выражении. Для общества издержками являются и время, проведенное водителем за рулем личного автомобиля, и ухудшение состояния здоровья, вызванное аварией. Эти виды издержек также могут быть определены и измерены. Например, к наименее традиционным видам «издержек» можно отнести п. 8 таблицы: нервное напряжение водителя. Психологи, исследующие проблемы транспорта, могут косвенно определить и эти издержки, например измеряя кровяное давление и другие параметры, характеризующие деятельность сердечно-сосудистой системы водителя.

Мы не стремимся к тому, чтобы искусственно выразить в деньгах все виды общественных издержек по методологии анализа «издерж-

ки-прибыль»[7]. Не поднимается в книге и вопрос о том, «сколько стоит» испытание нервов водителя на перегруженной транспортом дороге или потерянное в результате аварии физическое здоровье. Каждый вид издержек может быть выражен в специфических единицах измерения, например числом аварий, возможно, с подразделением их на группы по степени тяжести. При этом следует учитывать, что *общественные издержки — это категория векторная.*

Изобразить вектор на рисунке мы не можем. Поэтому в качестве иллюстрации выделим лишь один компонент: c_i. Это функция использования, отражающая изменения независимой переменной x. На рисунке на вертикальной оси изображена производная функция издержек — предельные общественные издержки $c_i'(x)$. Она, как уже отмечалось, возрастает. Предположим, что когда по дороге проходит, например, 1000 машин в день, то потребление горючего составит 2000 т (цифры взяты условно), на 1100 машин — 2220 т. Если по дороге пройдет 1200 машин, то общее потребление топлива достигнет 2470 т. Разница в потреблении, следовательно, составляет первоначально 220, а затем 250 т. На рис. 10.1 проведена пунктирная горизонтальная линия, *гипотетически* представляющая предельные издержки. Она соответствовала бы действительности, если бы увеличение интенсивности движения транспорта не сопровождалось ростом предельного расхода топлива.

Теперь перейдем к рассмотрению проблемы *в динамике* (рис. 10.2). $x(t)=1000$ означает, что в момент t (скажем, 1 января 1970 г.) объем движения транспорта был равен 1000, а $x(t+1)=1500$ указывает, что в момент $(t+1)$ (например, 1 января 1975 г.) число проследовавших за день машин равнялось 1500. Это отклонение во времени *обязательно* будет происходить, причем вне зависимости от того, каково состояние дороги.

На рис. 10.2 нанесены четыре кривые. «Действительной» является всегда лишь одна из них, остальные кривые — гипотетические.

Мы начнем объяснения со второй слева сплошной кривой. Здесь, собственно говоря, повторяется рисунок 10.1. Данная функция предельных издержек отражала бы реальное положение, если бы на момент $(t+1)$ благодаря тщательному текущему ремонту и восстановительным работам состояние дороги оставалось бы таким же, каким оно было на момент t. Это *первая инвестиционная альтернатива*, которую мы будем называть альтернативой *сохранения.*

Следует обратить внимание на то, что, хотя при данном вариан-

---

[7] Так называют те виды расчетов, с помощью которых реальные издержки и прибыль по «теневым ценам» переводятся в воображаемые «доходы» и «расходы». На основе их сопоставления определяется, была ли акция действительно «прибыльной». В этом случае, если это необходимо для лучшего учета общественного эффекта и затрат, «теневые цены» могут отклоняться от реальных текущих цен или от цен, ожидаемых на перспективу. Кроме того, в «теневых ценах» могут быть учтены и те результаты и издержки, которые реально не оцениваются в деньгах. См. по этим вопросам работы: Little, Mirrless, 1974, Mishan, 1975, а также сборник исследований под редакцией Лейарда (Layard, 1976).

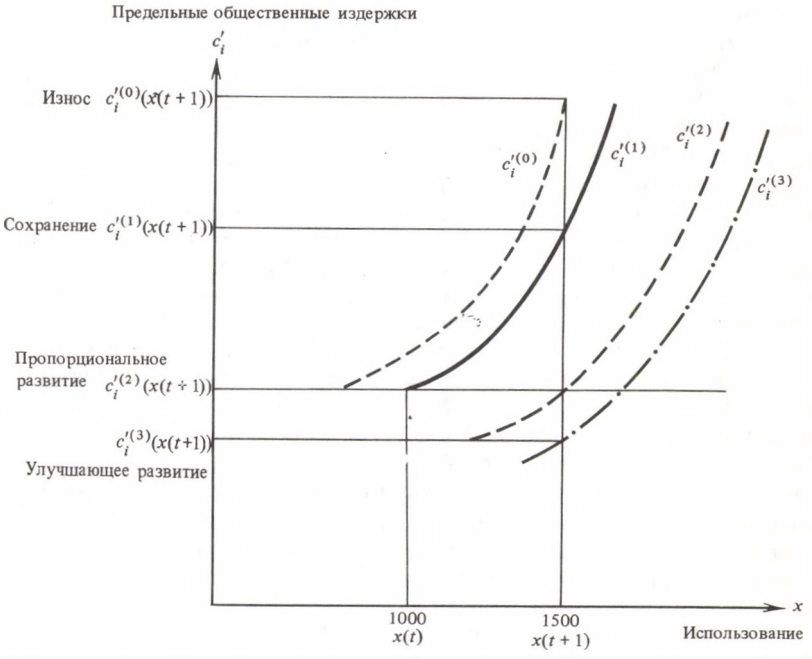


Рис. 10.2. Влияние инвестиционных альтернатив на функцию предельных издержек.

те качество дороги и сохраняется на первоначальном уровне, дифференцированнные издержки возросли из-за увеличения использования дороги. Возросло в среднем и потребление горючего. Каждый водитель теперь проводит больше времени в пути. Участились аварии.

Находящаяся справа от предыдущей пунктирная кривая соответствует второй инвестиционной альтернативе. Она может означать, например, что по прошествии пяти лет с возрастанием движения транспорта в 1,5 раза была построена третья полоса дороги. Таким образом, несмотря на возросшую интенсивность движения транспорта, предельные издержки в период $(t+1)$ остались равными издержкам в период t, т. е. при первоначальном состоянии дороги:

$$c_i'^{(2)}(x(t+1)) = c_i'^{(1)}(x(t)). \qquad (10.1)$$

Предельные издержки после улучшения дороги при возросших потоках транспорта	=	Предельные издержки до улучшения дороги при прежних потоках транспорта

Реализация *второй инвестиционной альтернативы* привела в итоге к *пропорциональному развитию* — состоянию, при котором при возрастающем использовании обеспечиваются тем не менее неизменные предельные издержки. На смещенной вправо кривой относящаяся к $(t+1)$ точка находится на гипотетической горизонтальной прямой, о которой при рассмотрении рис. 10.1 говорилось, что она представляет предельные издержки.

Конечно, предельные издержки, связанные с движением транспорта $x(t)$ в период t, представляют собой произвольную исходную точку. Можно стремиться и к явному улучшению положения. Этот вариант представлен *третьей инвестиционной альтернативой* (крайняя правая линия из точек и пунктиров). Данная альтернатива, например, может означать, что построена третья полоса дороги с первоклассным покрытием, а покрытие двух старых полос также коренным образом улучшено. Предельные издержки при этом, несмотря на рост интенсивности движения, упали до более низкого, чем прежде, уровня:

$$c_i'^{(3)}(x(t+1)) < c_i'^{(1)}(x(t)). \tag{10.2}$$

Такой вариант назовем *улучшающим развитием.*

А теперь рассмотрим противоположный случай. Предположим, что не обеспечивается даже простое сохранение первоначального состояния дороги, имевшегося на период t, а выполнена лишь часть необходимого текущего ремонта и восстановительных работ. Это *нулевая инвестиционная альтернатива* (крайняя слева линия).

Предельные издержки при возросшем движении транспорта $x(t+1)$ превышают те, которые могли быть обеспечены при тщательном сохранении дороги:

$$c_i'^{(0)}(x(t+1)) > c_i'^{(1)}(x(t)). \tag{10.3}$$

Таким образом, эта инвестиционная альтернатива ведет к *ухудшению.*

Из четырех рассмотренных альтернатив нулевой и первый варианты предполагают *отсрочку* [8]. Увеличение движения транспорта в данном случае вызывает рост предельных общественных издержек. Это, как было показано, происходит не только при ведущей к явному ухудшению качества дороги нулевой альтернативе, но и при обеспечивающем сохранение качества дороги первом варианте, который также имеет характер «отсрочки». В то же время вторая и третья альтернативы *не* предполагают отсрочки. Они не допускают, чтобы растущая интенсивность использования дороги вела к увеличению предельных издержек.

[8] Вопрос «отсрочки» подробно рассмотрен автором в книге «Форсированное или гармоничное развитие», 1972.

10.5. Соблазн отсрочки

Инвеститор, которому надо принимать решение о дорожных капиталовложениях, стоит перед следующей дилеммой.

С одной стороны, это альтернативы *0, 1, 2* и *3*, которые в перечисленной последовательности требуют каждая на порядок больше и больше капиталовложений (включая в совокупности текущий капитальный ремонт, обновление и «нетто»-капиталовложения на развитие). Дополнительные капиталовложения смещают вправо функцию предельных издержек. С другой стороны, складывающийся в будущем транспортный оборот $x(t+1)$ в такой же последовательности связан со все уменьшающимися предельными общественными издержками.

Наверное, значительная часть читателей, дойдя до этого места, подумает: это обычная проблема для анализа «издержки-прибыль». При данных теневых ценах различных видов общественных издержек и общественной норме дисконта в течение нескольких минут можно подсчитать, какой вариант является оптимальным.

Но здесь имеется два препятствия. Первое состоит в том, что нет ни малейшего представления о желательных теневых ценах. Выше уже отмечалось, что мы не знаем, каков денежный эквивалент часа напряженного управления автомобилем, или потерянного свободного часа, или денежный «эквивалент» инвалидности, полученной в результате дорожного происшествия.

Второе. Не наша задача советовать организациям, занимающимся строительством и ремонтом дорог, какую альтернативу им следует выбрать. Цель книги — *описать* типичное решение подобной дилеммы. И не только описать, но и выяснить, *почему* выбирается именно это решение. Мы хотим не оценить, действительно ли оно правильно, а лишь объяснить причины и подоплеку принятия решений.

Можно утверждать следующее.

Во многих сферах народного хозяйства силен соблазн отсрочить очередное капиталовложение. Отсрочка длится до тех пор, пока рост предельных общественных издержек не достигнет критической величины, «границы терпения». Тогда наступает очередь отложенной до сих пор инвестиционной программы, и это приводит к снижению предельных общественных издержек. После чего снова наступает отсрочка и весь процесс возобновляется.

Возникает частичный цикл [9]: отсрочка — нарушение границы терпения — осуществление инвестиционной программы и вместе с этим существенное улучшение ситуации — отсрочка — ... и так далее (рис. 10.3).

Вернемся к примеру с дорогой. Рис. 10.3 является продолжением

[9] Определением «частичный» обозначается описанное здесь локальное явление в отличие от рассмотренного в разделе 9.10 «общего цикла», распространяющегося на все народное хозяйство.

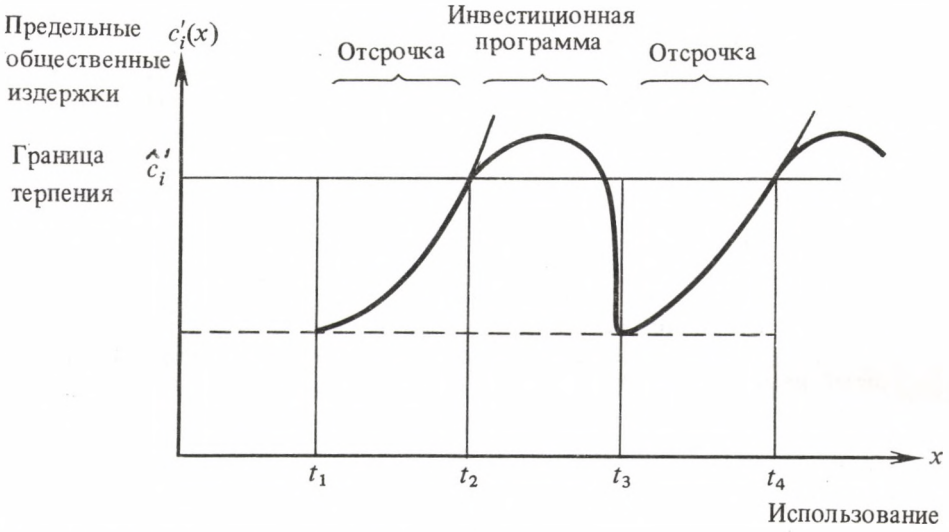


Рис. 10.3. Частичный цикл как следствие отсрочки.

рисунков 10.1 и 10.2. На оси абсцисс показано все возрастающее использование дороги в моменты времени t_1, t_2, t_3, t_4. Эти моменты отделены друг от друга периодами в несколько лет. Развитие дороги отложили на длительное время до тех пор, пока во временно́й точке t_2 объем предельных общественных издержек не привел к ситуации, находящейся на границе терпения $\hat{c}_i'$. Это послужило предупреждающим сигналом: пора начинать капиталовложения. Инвестиция осуществлялась в периоды (t_2, t_3), в результате кривая издержек сдвинулась вправо. С момента t_3 снова наступила отсрочка.

Кривая показывает изменение предельных общественных издержек $c_i'(x(t))$ в зависимости от фактического использования $x(t)$. Кривая имеет форму синусоидальной волны: достигает «границы терпения», затем после завершения инвестиционной программы резко падает, чтобы снова начать подниматься в период отсрочки. Пунктирная линия фиксирует состояние, при котором принимающие решения и не стремятся к более низким предельным общественным издержкам.

Рисунок иллюстрирует процесс очень упрощенно. Действительность, конечно, регламентирована не так строго. Все же, несмотря на упрощение, график помогает при анализе.

Первый вопрос: почему инвеститор склонен к отсрочке? Это объясняется не особенностями его душевного склада, а обстоятельствами. Отсрочка выгодна из-за экономии инвестиционных средств. Ущерб же сказывается в росте предельных общественных издержек. Инвеститор в бо́льшей степени ощущает выгоду, чем ущерб, по следующим причинам.

1. Выгода гораздо очевиднее, ущерб намного неопределеннее. Довольно точно можно подсчитать, насколько текущий ремонт дешевле замены дорожного покрытия и строительства третьей полосы. Подсчитывать ущерб заранее трудно: кто, например, может точно определить, сколько бензина сэкономится благодаря третьей полосе.

2. Выгода носить полностью *внутренний* характер, а ущерб — в значительной степени *внешний*. Выгоду можно *легко измерить*, ущерб — *с большим трудом*. Экономия, как следствие отсрочки, однозначно ощущается в бюджете организаций, финансирующих капиталовложения. Что касается ущерба, то обратимся к рис. 10.1. Значительная часть дополнительного ущерба, возникающего в результате отсрочки, не имеет денежного выражения, и определить его трудно. Упоминалось, правда, что нервное напряжение может быть измерено. Это действительно так, но только официальная статистика этим не занимается.

3. Отсрочка высвобождает такие источники, которыми могут распоряжаться органы высшего и среднего уровня, в то время как ущерб, нанесенный отсрочкой, децентрализован. Те деньги, материалы, рабочая сила, которые высвобождаются в результате отсрочки, находятся «под рукой». В то же время ущерб от отсрочки оказывается «разбросанным» среди многих сотен предприятий, учреждений, хозяйств, причем лишь в виде маленькой, почти незаметной статьи дополнительных расходов каждого из них.

4. Выгода отсрочки проявляется немедленно, ущерб — с опозданием, к тому же он растянут во времени. Это положение может быть формально описано как обычная «преференция во времени»: субъективная норма дисконта у принимающих решения чрезвычайно высока.

10.6. Границы терпения

Несмотря на сильный соблазн отсрочки, инвеститор рано или поздно все-таки заставляет себя приступить к капиталовложению, поскольку (как это показано на рис. 10.3) чувствует, что достигнута граница терпения, наступил предел нормального общественного восприятия.

Граница терпения — не гранитная скала, натолкнувшись на которую нельзя двигаться дальше. Хотя на рисунке показано лишь одно критическое значение $\hat{c}_i'$, в действительности речь идет скорее об *интервале терпения*, в течение которого все более концентрированно возникают конфликты и неприятности и как их следствие возрастает недовольство тех, кого затронула отсрочка. Несмотря на то что трудности растут и недовольство также существует, инвеститор может этого и не замечать. Граница терпения только тогда начинает «оказывать эффект», когда на нее натолкнулся принимающий решения.

О приближении к границе терпения свидетельствуют различные сигналы. Громче становится «ропот». Водитель служебной машины жалуется своему начальнику на плохую дорогу, а тот, в свою очередь, при удобном случае сообщает об этом дальше конкретным вышестоящим руководителям. Может случиться так, что по дороге проезжают и те, кто может в большей степени повлиять на решение. Временами этим вопросом занимается радио или телевидение. Согласно уже использованной терминологии, «голос» служит импульсом, сигналом.

Иногда речь идет не просто о сигналах, но и о реальной опасности. Например, произошла катастрофа. В час пик на дороге случились тяжелые аварии и движение остановилось на несколько часов. Или часть дорожного покрытия внезапно разрушилась до такой степени, что пришлось закрыть всю линию, и это значительно затруднило движение на несколько недель. После катастрофы «голос» усиливается: все слышнее ропот, жалобы.

Граница терпения возникает там, где *резко* повышаются предельные общественные издержки, и всем становится ясно: проблемы начали возникать и накапливаться лавинообразно. Как видим, отсрочка какого-либо инвестиционного проекта сопровождается увеличением различных общественных издержек. Каждый их вид может иметь критическое значение. Причем быстрее всего приводит к границе терпения самое жесткое ограничение.

Для понимания и описания любой конкретной системы важно знать, когда наступает предел терпению. Это *одна из основных характеристик системы.* И здесь речь идет не только об уже рассмотренной более узкой теме — границах терпения, определяющих отсрочку,— поскольку это гораздо более общая категория [10]. Границы терпения зависят от различных факторов: от того, кого отягощают негативные последствия событий; какова способность к терпению; какова та потеря, которая может быть воспринята безропотно; какова готовность и способность протестовать. Границы определяются общественно-политическим климатом. Они зависят от того, насколько чувствительны те, к кому обращены «голоса», и готовы ли они на эти «голоса» реагировать. Одним словом, граница терпения, его предел — это явление, глубоко коренящееся в общественных отношениях, являющееся одной из их важных составляющих.

10.7. Пожарный метод

Решению проблемы отсрочки могло бы способствовать осуществление следующего пожелания: плановик должен быть умным и даль-

[10] Понятие «граница терпения» уже фигурировало в главах 3, 5 и 9. Конечно, приведенные примеры отнюдь не исчерпывают всех форм проявления данного явления.

новидным. Он не ждет, пока предельные общественные издержки достигнут границы терпения, а заблаговременно принимает решения и осуществляет необходимые инвестиционные программы.

Все правильно, только это не зависит исключительно от дальновидности. В качестве примера мы уже обсуждали одну программу — строительство участка дороги. Предположим, что данный участок имеет общегосударственное значение и указанное капиталовложение относится к компетенции соответствующего ведомства. Это ведомство располагает значительным резервом средств, возникшим благодаря отсрочкам в решении задач дорожного строительства. То же самое может быть сказано и о вышестоящей над ним инстанции, которая распоряжается всеми капиталовложениями в данной отрасли: ведь отсрочки в развитии железнодорожного, воздушного, автомобильного и водного транспорта — нередкое явление. Транспорт выбран в качестве иллюстрации произвольно, то же самое может быть сказано и о многих других отраслях.

Теперь вернемся к изложенному в разделах 9.5 и 9.7, к той напряженности, которая возникает при распределении инвестиций на среднем и высшем уровнях, причем в описанных условиях появляется *неизбежно*. Потребности большие, заявок много, а инвестиционных источников мало. К тому же использование большей части инвестиционных средств предопределено заранее: для продолжения и завершения уже начатых капиталовложений. Едва ли имеются в наличии такие *свободные* инвестиционные ресурсы, которыми можно было бы распоряжаться. И если в подобной ситуации потребитель докажет, что у него возникла в высшей степени серьезная проблема, эти незначительные свободные ресурсы должны быть отданы ему. Возникает необходимость прибегнуть к *пожарным методам*: начинать капиталовложения приходится в первую очередь там, где вследствие отсрочки предельные общественные издержки достигли границы терпения.

Механизм «отсрочка — тушение пожара — отсрочка» делает состояние экономики схожим с положением человека, имеющего большие долги. Причем должен он сразу многим и стремится поддержать свою кредитоспособность, поэтому всегда выплачивает тот долг, срок которого истек и дальше не может быть продлен. И если нет другого выхода, то снова берет кредит, чтобы выплатить очередную задолженность. Таким образом, долг остается постоянным и всегда имеются такие платежи, срок которых истекает и откладывать которые нельзя.

Аналогичная ситуация возникает и во внешней торговле. С точки зрения цикла «отсрочка — тушение пожара» важно различать те ресурсы, которые могут быть закуплены по импорту, и те, которые не могут быть импортированы [11]. Первые в большинстве сво-

[11] Выражения «могут быть импортированы» и «не могут быть импортированы» используются в традиционном смысле, т. е.: могут ли при нормальных условиях данные инвестиционные средства быть предметом торговли или не могут. Речь, таким образом, не идет о том, ввозит или не ввозит страна эти средства фактически.

ем — конкретные товары (об этом речь шла в разделе 10.3), последние — это главным образом услуги, которые мы сейчас рассматриваем. В железнодорожном транспорте, например, пути и вагоны — это взаимосвязанные компоненты затрат, и те и другие незаменимы. Пути должны быть проложены на территории своей страны. В связи с этим опять возникает та проблема, о которой шла речь в связи с упомянутым примером с дорогой. Если собственный выпуск вагонов не в состоянии удовлетворить спрос, производство можно прекратить, не увеличив при этом предельные общественные издержки. Достигается это в результате импорта необходимого количества вагонов, но, однако, может привести к дальнейшему увеличению задолженности, поскольку внешнеторговый и платежный баланс страны уже до этого испытывали дефицит. В таком случае отложенная, но рано или поздно подлежащая погашению задолженность по инвестиционной программе, упомянутая в качестве иллюстрации, становится теперь настоящей внешней задолженностью в полном смысле слова. *Внутренняя «задолженность» может перейти во внешнюю и наоборот.* Конечно, это происходит не всегда прямо, чаще — косвенно, соответствующим изменением пропорций распределения. Предположим, что за последние годы в двух отраслях имелась отсрочка: в отрасли *A*, обеспечивающей услуги, которые не могут быть импортированы, и в отрасли *B*, производящей продукцию, которая может быть импортирована. При этом в обеих отраслях существует угроза достичь границы терпения, а имеющихся в наличии свободных источников капиталовложений достаточно, чтобы начать инвестиции только в одной отрасли. При этом возможен выбор. Можно сделать капиталовложения в отрасль *A* и увеличить импорт, дополняющий производство продукции отрасли *B*. В результате внутренняя задолженность не увеличится, но возрастет внешняя задолженность. Или будут осуществлены капиталовложения в отрасль *B*, а отрасль *A* отодвинется еще дальше. В результате внешняя задолженность не увеличится, но возрастет все менее терпящая отлагательства внутренняя задолженность. Пределы каждой внутренней отсрочки определяются несколькими границами терпения, но не следует забывать, что, как было показано в предыдущей главе, и внешние задолженности не всегда могут терпеть.

После отступления в область внешней торговли вернемся к исходному механизму «отсрочка — тушение пожара». Тушение пожара создает замкнутый круг. Остатки имеющихся в наличии свободных источников капиталовложений перемещаются в те сферы (отрасли, регионы и пр.), где стоят наиболее острые проблемы. Поэтому инвестиционных средств остается мало или их не остается совсем для тех сфер, где положение терпимо. Там все больше возрастает степень использования основных фондов, в том числе из-за той «количественной гонки», которая характерна в целом для всего народного хозяйства и к которой побуждает тяга к постоянному расширению. Начинается отсрочка, и в результате рано или

поздно возникает проблема. Именно нарушение внутренних границ терпения дает теперь право на получение оставшихся еще свободными источников капиталовложений. *Таким образом, «тушение пожара» постоянно себя воспроизводит.* Ранее уже шла речь о взаимосвязи инвестиционной напряженности и дефицита, об их замкнутом круге. Составной частью этого круга является цикл «отсрочка — тушение пожара». До тех пор пока существуют дефицит и инвестиционная напряженность, будут возникать отсрочки и будут прибегать к пожарному методу. Профессиональное и дальновидное планирование может смягчить эту проблему, но, как представляется, не может ее полностью разрешить. Данное утверждение, естественно, нуждается в проверке. Практика покажет, насколько справедлив тезис о постоянном воспроизводстве отсрочки и сопутствующего ей пожарного метода.

Процесс, описанный в разделах 10.4—10.7, можно считать *особым случаем «количественного» приспособления.* Он существует не только в социалистической экономике, но и в любой общественной системе. Специфической формой долгосрочного приспособления, осуществляемого через капиталовложения, является адаптация с помощью «пожарного метода». *Сигнальная система механизма обратной взаимосвязи: недовольство, рекламация или, может быть, катастрофа. Следующая за этими сигналами реакция — сосредоточение еще свободных источников капиталовложений в сферах, где терпение иссякает, приближается к пределу.* Возможно, что это процесс трудный, но не «иррациональный». Его регуляторы вполне очевидны и объяснимы, и жизнь свидетельствует о том, что они действенны [12]. С опозданием, но он все-таки обеспечивает в значительной степени функции долгосрочного приспособления.

Теперь вернемся на некоторое время к положениям раздела 10.2. Там мы указали на то, что исходным пунктом распределения инвестиций является сохранение сложившихся ранее пропорций. «Пожарный метод» — одно из самых эффективных средств ломки этой удобной рутины. По сравнению с обычным распределением нужно больше ресурсов направить туда, где проблемы нетерпимо обострились. Может быть, даже ценой сокращения средств, выделяемых тем отраслям и регионам, где решение вопроса еще может быть отсрочено.

---

[12] «Пожарный метод» как механизм регулирования можно формализовать. Применив несколько очень упрощенных предположений, Раднер и Ротшильд разработали модели для его описания (см.: Radner, Rotshild, 1975; Rotshild, 1975). Эти модели подтверждают, что механизм способен функционировать и обеспечивать выживание системы.

Механизмы, реагирующие на столкновение с критическими параметрами, существуют в самых различных процессах. См., например, работы Фаркаш (Farkas, 1976) по экономике формирования и использования запасов.

Глава 11

Занятость

11.1. Введение

Одно из основных, имеющих историческое значение завоеваний социализма — полная занятость, которая не случайно и не временно достигает высокого уровня. Однажды обеспечив полную занятость, социалистическая экономика в дальнейшем ее твердо гарантирует. В данной главе будут проанализированы те процессы, которые ведут к полной занятости и обеспечивают ее поддержание, а также изучены связанные с этим последствия и сопутствующие явления. В ходе анализа будут сопоставлены некоторые аспекты развития капиталистической и социалистической экономики. Для рассмотрения проблем занятости в той достаточно отвлеченной форме, в которой мы делаем это в данной главе, нет необходимости разграничивать традиционные и послереформенные методы управления экономикой.

Несколько слов об истории изучения вопроса. Читателю будет очевидно, насколько ход моих рассуждений опирается на положения, выработанные К. Марксом [1]. Одним из важнейших вкладов Маркса в экономическую теорию является анализ исторического процесса частного накопления в связи с исследованием вопросов занятости и признанием роли хронического «относительного перенаселения».

Теория Кейнса и развившееся на ее основе макроэкономическое мышление сконцентрировали внимание на краткосрочных проблемах регулирования экономики развитого капитализма [2]. Это привело к важным практическим выводам в экономической политике. Но в то же время оказался оттесненным долгосрочный исторический подход. Последний главным образом «обходным» путем, в связи с изучением развивающихся стран, затем вновь вышел на первый план. Во многих современных государствах Азии, Африки и Латинской Америки происходят процессы, во многом аналогичные тем,

---

[1] См.: *К. Маркс.* Капитал. Из более поздней марксистской литературы на эту тему следует упомянуть работы Р. Люксембург (Luxemburg, 1913) и П. Эрдёша (P. Erdős, 1976).

[2] См. прежде всего работу Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» (1936), а также Хикса (Hicks, 1937, 1974) и Филлипса (Phillips, 1958). В качестве обобщающего исследования см. работу Брансона (Branson, 1972).

Критику теории Кейнса с марксистских позиций в венгерской научной литературе высказали П. Эрдёш (P. Erdős, 1966, 1971) и Матьяш (Mátyás, 1973). Критические замечания монетаристско-неолиберального характера содержатся прежде всего в работах Фридмена (Friedman, 1975, 1977б).

которые полтора века назад наблюдали в Англии классики политэкономии.

Большую помощь в понимании проблем занятости в социалистических странах оказывает литература, посвященная экономике и планированию использования рабочей силы [3]. Проведенный в этой главе анализ носит макроэкономический характер, большей частью речь идет только об основных процессах. Анализируются главным образом долгосрочные тенденции, хотя затрагиваются также краткосрочные и текущие проблемы приспособления.

11.2. Группировки

Рабочая сила может быть сгруппирована различными способами: трудоспособное, активно занятое население и т. д. Если даже в какой-то период численность групп и не меняется, может изменяться ее состав в связи с тем, что под влиянием демографических процессов одни приходят в данную группу, другие выходят из нее. Не будем принимать во внимание влияние демографических процессов на индивидуальный состав групп. В целом демографические процессы учтены только там, где это необходимо с точки зрения логики рассуждений.

Будем стремиться к тому, чтобы в заданных теоретических рамках группа была однозначно *логичной*. Однако выработка предложений для практических разграничений групп не входит в нашу задачу. При эмпирической проверке выдвигаемых гипотез, безусловно, возникнет необходимость точно определить границы групп, но эта задача относится к компетенции специалистов по статистике труда.

Трудоспособное население (его численность $L(t)$) — все те, кто по возрасту и состоянию здоровья способны работать на предприятиях или в учреждениях. Границы групп имеют объективные параметры (возрастные ограничения, медицинские нормы работоспособности), основанные на юридических и моральных нормах, принятых в обществе [4].

Именно потому, что речь идет об определенных стохастических величинах, отражающих общественные нормы, в последующих рассуждениях для характеристики временно́го ряда $L(t)$ мы используем

---

[3] Так, например, из венгерских авторов см. работы Тимара (J. Timár, 1964) и Ковача (Kovács, 1974). Вопросам полной занятости в социалистической экономике посвящены также работы Эллмена (Ellman, 1979).

[4] При долгосрочном анализе возникает определенная проблема в связи с тем, что общественно принятые нормативные границы трудоспособности в конце анализируемого периода прорисовываются несколько иначе, чем в его начале. Те показатели, о которых пойдет речь, имеют смысл только в том случае, если *определение* границы групп неизменно в течение всего анализируемого периода. Следовательно, для упрощения нужно взять в качестве основы общественные нормы начала или конца периода или какую-то среднюю величину. Но в любом случае эти границы должны иметь постоянное значение на весь анализируемый период.

временно́е значение тренда t, которое обозначим как $\tilde{L}(t)$.

Предложение рабочей силы (численность $S(t)$) — та группа населения, которая готова работать на условиях постоянной занятости.

Занятое население (его численность $N(t)$) — та часть населения, которая постоянно выполняет работу на предприятиях и в учреждениях [5] за заработную плату. Следовательно, к этой группе не относятся выполняющие работу с помощью собственных средств труда: рыбак, охотник, частник-крестьянин, обрабатывающий с семьей собственную землю, занятые вместе с членами семьи в своей мастерской или магазине мелкий ремесленник или частный торговец. В эту группу не входят и домохозяйки. Словом, эта группа охватывает не всех трудящихся, а лишь тех, кто работает за заработную плату в формально действующих институтах — предприятиях или учреждениях.

Незанятое на предприятиях и учреждениях население (их численность обозначим $U(t)$).

$$U(t) = S(t) - N(t) \qquad (11.1)$$

Незанятые на предприятиях и учреждениях	=	Предложение рабочей силы	–	Занятые

Традиционно занятое по найму население. Его численность равна $H(t)$. Это та часть населения, которая в течение определенного времени бывает занята на предприятиях и в учреждениях и привыкает к соответствующим условиям. Данная группа в нашем анализе играет центральную роль. Занятость — это не просто рыночная сделка, суть которой заключается в обмене труда на заработную плату. Здесь происходит смена образа жизни, например бывшая домохозяйка становится рабочей или служащей; тот, кто трудился на собственной земле, теперь выполняет наемную работу сельскохозяйственного или промышленного рабочего. В большинстве случаев *происходит глубокая перемена образа жизни, которая является длительной и часто необратимой* [6].

---

[5] Под термином «предприятие» здесь понимается не только среднее и крупное подразделения, но также и применяющее наемный труд мелкое предприятие.

[6] Обычно в микроэкономической сфере переменные в своих пределах могут свободно изменяться в обоих направлениях. Как спрос, так и предложение могут уменьшаться или, наоборот, увеличиваться. В большинстве случаев в течение короткого промежутка времени так и бывает. Это, однако, не относится к длительному периоду времени при значительных увеличениях и уменьшениях переменных, характеризующих более глубокие процессы. Асимметричные положения, о которых многократно упоминается в этой книге, частично возникают как результат таких исторически необратимых процессов. В данном примере на рынке рабочей силы с ограниченным спросом асимметрия образуется и потому (доминирует «покупатель», работодатель), что деревенский бедняк, который становится наемным рабочим, не возвращается в деревню даже в том случае, если ухудшилась обстановка на рынке рабочей силы.

На основе индивидуальных социологических исследований в отношении бóльшей части опрошенных можно было бы установить, действительно ли они принадлежат к этой группе или речь идет всего лишь о случайных границах. Можно, например, получить представление о том, какая часть из тех, кто уже год или два работает в общественном секторе, сохраняет или хотел бы сохранить этот образ жизни. Неизбежные неточности измерений предопределяют необходимость брать в расчет не просто рассматриваемую величину в данный момент времени t, а величину, относящуюся к временно́му ряду измерений тренда, которую обозначим через $\tilde{H}(t)$.

Предположим, что лица, привыкшие к занятости по найму, всегда готовы работать, т. е. составляют часть предложения рабочей силы. Возможно, что, кроме них, и другие пробуют найти себе работу. Они образуют пятую группу.

Не привыкшая к занятости по найму, но готовая работать часть населения. Ее численность составляет $J(t)$. Сюда относятся те, кто временно, но не окончательно расстаются с прежним образом жизни. Какое-то время они работают на предприятиях и в учреждениях. Но по каким-либо причинам, например по семейным или в связи с неоправдавшимися надеждами, уходят с работы. Затем некоторое время ищут новую, но, не найдя подходящего места, оставляют эти попытки, сдаются. Эту группу определяем с помощью следующей зависимости:

$$J(t) = S(t) - H(t) \qquad (11.2)$$

Не привыкшее к занятости по найму, но готовое работать население = Предложение рабочей силы − Привыкшее к занятости по найму население

С помощью приведенной классификации можно вывести два показателя. Первый h^* — *нормальный уровень участия:*

$$h^*(t) = \tilde{H}(t)/\tilde{L}(t). \qquad (11.3)$$

Таким образом, это доля привыкшего к занятости по найму населения по отношению ко всему трудоспособному населению. Данный показатель не характеризует состояние рынка рабочей силы на данный момент, поскольку как в числителе, так и в знаменателе фигурируют величины, отражающие тенденцию развития. Он представляет собой соотношение численности таких групп, границы которых определяют общественные соглашения, обычаи, нормы. Он является суммирующим показателем «изменения образа жизни», того исторического процесса, который значительную часть

населения, в основном необратимо, привязывает к сфере предприятий и учреждений.

Второй показатель — это *уровень занятости* в обычном смысле. Обозначим его через n. Дополняющая его величина — уровень безработицы m:

$$n(t) = N(t)/S(t); \qquad m(t) = 1 - n(t) = U(t)/S(t) \tag{11.4}$$

Уровень занятости | Уровень безработицы

В противоположность показателю $h^*(t)$, который характеризует фактическое состояние длительного процесса, показатели n и m отражают состояние на данный момент в краткосрочном движении рынка рабочей силы. Практически любая макроэкономическая модель, с помощью которой, например, в развитых капиталистических странах решаются проблемы занятости, сосредоточивается на показателях n и m и не занимается показателем h^*.

Из определений следует, что показатель h^*, или нормальный уровень участия, не должен совпадать с уровнем занятости, т. е. со средним показателем $n(t)$. Первый показатель является *социологической* категорией (процент трудоспособного населения, традиционно занятого по найму), последний же показатель — категория *рынка рабочей силы* (какой процент рабочей силы может быть трудоустроен).

11.3. Рынок рабочей силы с ограниченным спросом

В данном и последующем разделах противопоставляются два «чистых» случая рынка рабочей силы и занятости. Первый — рынок рабочей силы с ограниченным спросом, второй — рынок рабочей силы с ограниченными ресурсами. Позднее будет сказано о том историческом переходе, который ведет от первого ко второму.

«Классический» случай рынка рабочей силы с ограниченным спросом можно обнаружить в отсталой стране в тот исторический период, когда капиталистическая форма хозяйства выдвигается на передний план, но еще не достигла более высокой в современном понимании степени развития. Хотя это не полное совпадение, но ситуация в таком случае очень напоминает ту развитую капиталистическую экономику, в которой на протяжении десятилетий темпы роста довольно низкие, нет сильного государственного вмешательства кейнсового типа, а влияние профсоюзов ограниченно. В частности, более или менее похожее положение наблю-

далось в большинстве капиталистических стран в период между двумя мировыми войнами, не считая времени самих войн [7].

Несмотря на то что мы ссылаемся на определенные исторические этапы, «чистый» случай — это *модель*, которая во многом абстрагируется от конкретных условий различных стран.

I. Важнейшая характеристика рынка с ограниченным спросом состоит в том, что нормальный уровень участия (h^*) хотя на длительном этапе и возрастает, но в то же время постоянно остается низким. «Низкий», естественно, понятие относительное, в данном случае проводится сопоставление с рынком ограниченных ресурсов, поскольку там, как будет показано, h^* значительно выше. Это особенно очевидно в тех странах, которые чрезвычайно быстро перешли от «чистого» рынка с ограниченным спросом к «чистому» рынку с ограниченными ресурсами (например, Венгрия 30-х годов по сравнению с Венгрией 70-х годов).

Как было отмечено, на «чистом» рынке с ограниченным спросом может в какое-то время увеличиваться значение h^*. Но, несмотря на это, здесь всегда сохраняется *потенциальный резерв рабочей силы* [8]. Эта группа будет подробно проанализирована в следующем разделе, сейчас дается только предварительное определение. В принципе традиционно не занятое по найму, но трудоспособное население могло бы создать «полный» потенциальный резерв рабочей силы, однако на все 100% его нельзя мобилизовать. Другими словами, уровень $h^*(t)$ никоим образом не может достичь единицы, у него есть *верхний предел,* который обозначим $\hat{h}$. Потенциальный резерв рабочей силы $Q(t)$ можно определить следующим образом:

$$Q(t) = (\hat{h} - h^*(t)) \times \tilde{L}(t) \qquad (11.5)$$

Потенциальный резерв рабочей силы	=	Верхний предел уровня участия	–	Фактический нормальный уровень участия	×	Трудоспособное население

Главная характеристика рынка рабочей силы с ограниченным спросом состоит в том, что он всегда имеет *большой* потенциальный резерв рабочей силы. И лишь часть этого резерва отражается

[7] В период после второй мировой войны рынок рабочей силы капиталистических стран нельзя рассматривать в качестве «чистого» случая рынка рабочей силы с ограниченным спросом.

[8] «Промышленная резервная армия, или относительное перенаселение, в периоды застоя и среднего оживления оказывает давление на активную рабочую армию и сдерживает ее требования в период перепроизводства и пароксизмов. Следовательно, относительное перенаселение есть тот фон, на котором движется закон спроса и предложения труда». (*К. Маркс, Ф. Энгельс.* Соч., 2-е изд. Т. 23. С. 653).

в традиционной статистике безработицы. (Определенный в разделе 11.2 показатель $J(t)$ всегда намного меньше, чем $Q(t)$.) Остальная часть потенциального резерва рабочей силы, т. е. $Q(t) - J(t)$,— это не «безработные», а потенциально занятые по найму, те люди, которые при других общественных условиях могли бы стать занятыми. В то же время их наличие накладывает существенный отпечаток на рынок рабочей силы. *В первую очередь громадный объем потенциального резерва рабочей силы* (и только во вторую очередь — безработица в строгом смысле слова) *превращает рынок рабочей силы в «рынок покупателя».*

II. Хотя безработица является вторичным фактором в формировании рыночных сил, в то же время она играет довольно большую роль в объяснении сложившейся ситуации. Разложим явление безработицы на составные части, при этом нас интересует выяснение конкретных причин ее возникновения и поведение в процессе цикла.

В литературе, посвященной вопросам занятости, часто встречается следующее выражение: *безработица трения* (фрикционная безработица). Слово трение здесь используется в том же смысле, который вкладываем и мы в гл. 8, где вводился вектор $\boldsymbol{w}$ для измерения явлений трения. Размещение рабочей силы относится к процессу распределения, и к нему применимо все, что было сказано в гл. 8 о трении, тормозящем такие процессы. Даже если у покупателя (испытывающего нужду в рабочей силе предприятия или учреждения) и есть намерение купить, а у продавца (человека, имеющего намерение работать) есть стремление продать, нет твердой уверенности в том, что они встретятся. Это зависит от того, согласуются ли по всем параметрам спрос и предложение, соответ-

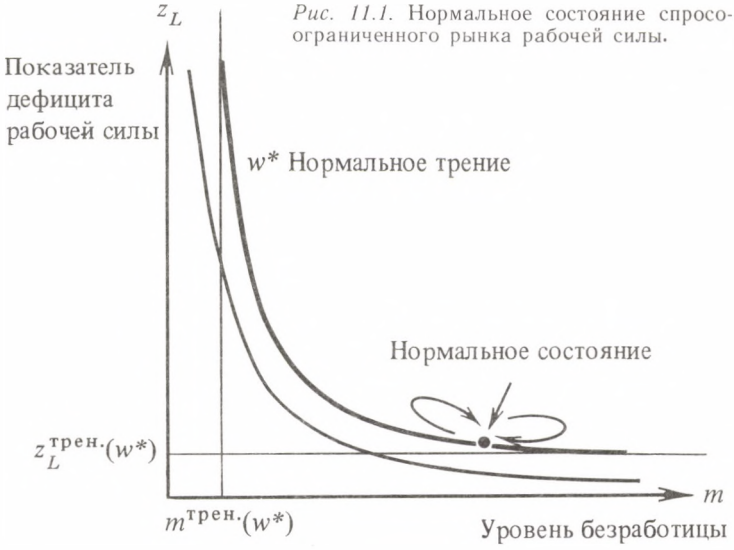


Рис. 11.1. Нормальное состояние спросо-ограниченного рынка рабочей силы.

ствует ли требованиям предприятия или учреждения с точки зрения профессиональной подготовки и даже политических убеждений человек, который пришел в данный момент наниматься на работу. И наоборот, отвечает ли эта работа, эти условия труда, эти руководители, это территориальное расположение предприятия требованиям того, кто оценивает приглашение на работу. Могут ли стороны договориться о размере заработной платы? И даже если ответы на все эти вопросы оказались утвердительными, знают ли стороны друг друга? Осведомлены ли о взаимных намерениях и условиях? Ответы на все вопросы никогда не могут быть однозначно утвердительными или отрицательными, они соответствуют определенному статистическому распределению. *Всегда в каждой системе одновременно существуют частичный дефицит рабочей силы и в то же время частичная безработица.*

На рис. 11.1 приведена схема [9], аналогичная рассмотренной в гл. 8. Горизонтальная ось характеризует *резерв рабочей силы,* это векторная величина. Позднее речь пойдет о различных компонентах этого вектора. Пока упомянем только один из них — уровень безработицы $m(t)$, определяемый в традиционном смысле в разделе 11.4. Вертикальная ось характеризует *дефицит рабочей силы.* Это тоже векторная величина, прочие ее компоненты будут упомянуты ниже. Здесь фигурирует только один показатель z_L — процент незанятых рабочих мест (от общего количества рабочих мест), т. е. доля тех рабочих мест, на которые предприятия и учреждения готовы взять работников, если бы нашлись соответствующие кандидатуры. В качестве третьей переменной используем любые подходящие значения вектора $\boldsymbol{w}$, измеряющего трение. Это, например, может быть показатель «поиска» — сколько рабочих мест посетил безработный, пока не нашел работу, или время поиска и пр.

В рассматриваемой системе при данном нормальном трении реальной действительности соответствует толстая кривая, левая часть которой асимптотически приближается к оси ординат, а правая — абсцисс. Вертикальная прямая при пересечении с осью резерва дает величину $m^{\text{трен}}(\boldsymbol{w}^*)$. Это тот минимальный уровень безработицы, ниже которого она не может опуститься, пока на рынке рабочей силы нормальное трение $\boldsymbol{w}^*$. Вертикальная кривая пересекает ось дефицита в точке $z_L^{\text{трен}}(\boldsymbol{w}^*)$, соответствующей минимуму дефицита рабочей силы при нормальном трении $\boldsymbol{w}^*$ [10].

---

[9] Здесь можно повторить то, что уже подчеркивалось в гл. 8. Как на рис. 11.1, так и на остальных аналогичных схемах форма кривой трения произвольна. Теоретический анализ распространяется только на признаки и отдельные ограничения взаимных изменений дефицита, трения и резерва, но точная форма функций трения неизвестна.

[10] Приведенное значение $m^{\text{трен}}(w)$ не совпадает с тем, которое на основе работ Фридмана и Фелпса называют нормальным уровнем безработицы, оно несколько ниже его. См.: Фридмен (Friedman, 1975, 1977б), Фелпс (Phelps, 1970а, б).

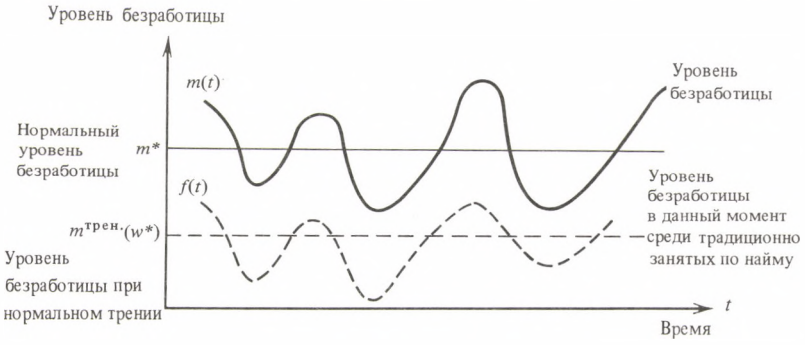


Рис. 11.2. Изменение во времени уровня безработицы.

Кривая может отклоняться как вверх, так и вниз (тонкая кривая). Например, движение вниз может происходить при лучшей обеспеченности информацией на рынке рабочей силы, при мобильности рабочей силы, при улучшении материальных, жилищных, транспортных и прочих условий. Об этом более подробно пойдет речь при анализе состояния рынка с ограниченными ресурсами. Очевидно, однако, что состояние без трения, когда $w = 0$, в нашей модели всего лишь абстрактная точка отсчета, не существующая в действительности. Именно поэтому никогда не может быть обеспечена в прямом смысле слова ни «полная занятость», когда $m = 0$, ни полное преодоление дефицита рабочей силы, когда $z_L = 0$. Термин «полная занятость» мы используем скорее в переносном смысле, о чем пойдет речь ниже.

На рис. 11.2 показано формирование безработицы с помощью фиктивного временно́го ряда для «чистого» случая ограниченного спроса. Горизонтальная прямая — тот минимальный уровень безработицы, ниже которого не может опуститься ее фактический уровень, поскольку этому препятствуют факторы трения. Цикл зависит от конкретного процесса, от того, насколько фактическая безработица приблизится к вызываемому трением минимуму или несколько превысит его.

Обозначим через m^* межвременное среднее значение временно́го ряда $m\,(t)$. Это *нормальный уровень безработицы в экономической системе.* Вторая характерная черта рынка рабочей силы с ограниченным спросом (при нормальном низком уровне участия h^* и потенциально большом резерве рабочей силы) заключается в том, что нормальная степень безработицы значительно превышает обусловленный трением минимальный уровень. Даже в верхней точке цикла она не снижается до минимума. В таких случаях говорят о *хронической безработице.* Ее интенсивность измеряется разницей $m^* - m^{\text{трен}}(w^*)$, а также разницей между фактическим

минимумом временно́го ряда и минимальным уровнем, вызываемым трением.

Вернемся теперь к рис. 11.1, где можно увидеть точку, характеризующую нормальное состояние рынка рабочей силы. (На схеме она располагается в трехмерном пространстве, в действительности же помещается в пространстве, образованном векторами, определяющими на рынке рабочей силы ее дефицит, резерв и трение.) На схеме видно, что для этой точки характерны: значительное трение, небольшой, но проявляющийся за продолжительное время дефицит рабочей силы, а также значительная безработица. *Циклические колебания происходят вокруг нормального состояния.* На схеме это показано отходящими от «нормальной» точки и возвращающимися к ней петлями.

III. Другая характерная черта рынка рабочей силы с ограниченным спросом состоит в том, что *часть традиционно занятых по найму также являются безработными.* Хотя у них и больше шансов найти работу, чем у новичков или ищущих временное занятие, они не застрахованы от безработицы. Обозначим через $f(t)$ долю традиционно занятых по найму, но в настоящее время не работающих в общем объеме предложения рабочей силы. На рис. 11.2 изобразим для наглядности временной ряд $f(t)$. В верхней точке подъема уровень этой специфической безработицы может приблизиться к 0, а в нижних точках будет значительно возрастать. Каждый входящий в указанную группу постоянно живет в страхе оказаться безработным. Чувство этой нависшей угрозы усиливается в условиях существования значительного потенциального резерва рабочей силы. Предприятие или учреждение, возможно, с некоторыми потерями, но всегда найдет им замену. Парадокс состоит в том, что, хотя данный работник обладает профессиональными знаниями и практическим опытом, в которых нуждается предприятие или учреждение, он привык к занятости, не видит другого способа существования, и это увеличивает его зависимость от нанимателя.

Рынок рабочей силы характеризуется ограниченным спросом, потому что производство лимитировано ограниченным спросом. Расширению производства препятствуют ограниченные возможности сбыта, детерминированные совокупным эффективным спросом. (Не будем забывать о том, что рассматривается «чистый» случай докейнсового капитализма, где еще отсутствует искусственное расширение совокупного спроса.) Выяснение *причин* ограниченного спроса в производстве выходит за рамки данной работы. Мы констатируем только факт, и то лишь для того, чтобы облегчить сопоставление при анализе социалистической системы.

Резюмируя, повторим три характерные особенности «чистого» случая рынка рабочей силы с ограниченным спросом: *1* — большая доля потенциального резерва рабочей силы; *2* — значительная хроническая безработица, которая не исчезает полностью даже в верхней точке подъема; *3* — традиционно занятым по найму также

угрожает безработица. Все это, вместе взятое, объясняет, почему *на рынке рабочей силы с ограниченным спросом существует асимметричное состояние,* почему *он является «рынком покупателя».* Одно из основных положений настоящей книги заключается в том, что рынок далеко не всегда можно рассматривать как нейтральную точку столкновения двух равных сил, симметричных кривых спроса и предложения. Часто одна из сторон, выражаясь языком спортивных комментаторов, «играет на своей половине поля». При определенных условиях соотношение сил может быть равным. Однако довольно часто на нормальное состояние рынка, т. е. на его среднее состояние за длительный период, уже заранее накладывает отпечаток преимущество одной или другой стороны, вследствие чего на рынке господствует асимметрия [11]. Важнейшие черты и особенности этой ситуации будут утеряны, если мы охарактеризуем рынок рабочей силы с помощью «креста Маршалла», где кривая спроса на рабочую силу идет вниз, а кривая ее предложения поднимается вверх, причем оба фактора рассматриваются в зависимости от формирования заработной платы. Хотя в этой характеристике есть доля истины, поскольку здесь отражена одна из краткосрочных зависимостей, все же картина двух симметричных кривых затушевывает определяющую черту ситуации — асимметрию. Работодатель, выступающий в роли «покупателя», диктует свои условия, тогда как нанимающийся на работу, выступающий в роли «продавца», оказывается в зависимом положении.

Вернемся теперь к рис. 11.1. Как мы видим, дефицит здесь небольшой, на уровне минимума, обусловленного существующим трением. А резерв, напротив, значительный. Точка, отражающая нормальное состояние, сдвинута в правый нижний угол, что в данном случае свидетельствует об изменении соотношения сил в пользу покупателя за счет продавца.

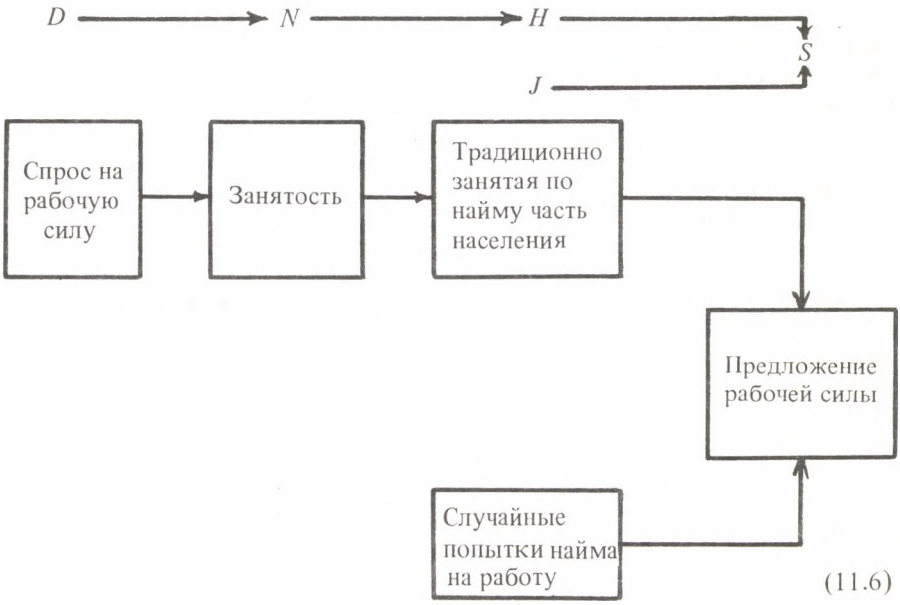
В таких условиях на продавца ложится вся тяжесть побочных явлений и неприятных последствий, связанных с процессами распределения. Люди, стремящиеся получить работу, занимаются *поисками* места, им приходится стоять *в очереди,* если на одну и ту же вакансию имеется несколько претендентов, они вынуждены *ожидать,* если нет возможности работать, им приходится соглашаться на *вынужденную замену* — браться за выполнение такой работы, которая ниже уровня их подготовки, профессиональных знаний [12].

---

[11] Эта асимметрия на капиталистическом рынке рабочей силы представляется очевидной и тривиальной для экономиста, стоящего на позициях марксистской политэкономии. Глубокое осознание этой аналогии поможет понять, как возникает асимметрия на других рынках и в других системах.

[12] Мы перечислили те же самые факторы, о которых шла речь в гл. 4. Там они были сопутствующими явлениями процесса *приобретения*, а не поставки и определяли участь снабженца, обеспечивающего необходимые для производства сырье, материалы, оборудование, запчасти и т. д. в условиях рынка с ограниченными ресурсами, рынка продавца.

Зарплата, какую бы важную роль она ни играла в краткосрочных изменениях на рынке рабочей силы, не входит в круг вопросов, рассматриваемых в данной главе. О ней пойдет речь в гл. 16. Сейчас ограничимся лишь констатацией того общеизвестного факта, что средняя зарплата, рассчитанная на народнохозяйственном уровне,— как реальная, так и номинальная,— является достаточно устойчивой величиной. Причем как спрос, так и предложение рабочей силы, обусловленные зарплатой, неэластичны. В этом также одна из причин того, что «количественная» адаптация является доминирующей [13]. И хотя воздействие спроса и предложения взаимообусловлено, все же причинно-следственные связи имеют вполне определенную главную направленность. Это можно попытаться продемонстрировать следующей схемой:



(11.6)

На рынке рабочей силы с ограниченным спросом исходным пунктом является именно спрос. Он эффективно ограничивает занятость (в отличие, как мы увидим позже, от системы с ограниченными ресурсами, где эффективным ограничителем является предложение рабочей силы). По существу, в основном спрос опре-

[13] Мы затрагиваем одну из центральных идей теории занятости Дж. М. Кейнса. См. по этому вопросу работы о кризисе кейнсовой теории Лейонхуфвуда (Leijonhufvud, 1968) и Хикса (Hicks, 1974).

деляет занятость: D в большей или меньшей степени детерминирует N. На протяжении длительного периода реальная занятость «приучает» работников предприятий и учреждений к наемному труду, и тот, кто уже привык,— за редким исключением — будет стремиться продавать свою рабочую силу. Кроме того, к ним из потенциального резерва рабочей силы присоединяются и те, кто надеется получить место. Их появление также можно рассматривать как функцию ожидаемого спроса на рабочую силу.

Относительная жесткость предложения рабочей силы, неэластичный характер заработной платы и одновременно определяющая роль количественной адаптации являются одним из главных объяснений того, что представители традиционно занятой по найму части населения стремятся во что бы то ни стало получить работу. Сложившийся *в прошлом* спрос на рабочую силу (после того как он предопределил в прошедший период занятость) через «привыкание» в конечном счете детерминирует предложение рабочей силы *в настоящем*.

Схема (11.6) характеризует *долгосрочную* адаптацию предложения рабочей силы к спросу. За короткий период времени и тем более в процессе моментального приспособления между переменными факторами в данной схеме осуществляется многостороннее взаимное влияние. Но мы хотим сейчас обратить внимание читателя именно на долгосрочные процессы.

11.4. Рынок рабочей силы с ограниченными ресурсами

Положение на рынке рабочей силы в современной капиталистической экономике во многом отличается от «чистого» случая, описанного в предыдущем разделе. Однако анализ этого положения не является предметом нашего исследования. Обратимся к истории и перейдем к «чистому» случаю рынка с ограниченными ресурсами. Позднее мы углубимся в еще более далекие времена и проанализируем период, который создает предпосылки для ограниченности ресурсов. Пока же сопоставим два крайних «чистых» случая.

I. *Главным критерием «чистого» рынка с ограниченными ресурсами является то, что нормальный уровень занятости высок и достигает границы терпения:* $h^* \sim \hat{h}$. *Предприятия и учреждения целиком «поглотили» потенциальные резервы рабочей силы* — Q. Рассмотрим его компоненты. Это позволит определить границу терпения $\hat{h}$, выяснить ее смысл и содержание.

1. Важнейшая составная часть потенциального резерва рабочей силы — *самостоятельные мелкие производители и лица свободных профессий,* которые заняты вне сферы предприятий и учреждений. В восточноевропейских социалистических странах самую большую прослойку этой группы представляло мелкое и среднее крестьян-

ство, обрабатывающее собственную землю своими силами вместе с членами семьи. Подавляющую часть резерва рабочей силы данной прослойки в рассматриваемом регионе (во всех восточноевропейских социалистических странах за исключением Польши и Югославии) поглотила сфера предприятий и учреждений. Описание того, как происходило изменение отношений собственности в аграрном секторе европейских социалистических стран, перерастает рамки данной работы. Достаточно указать, что сопутствующим явлением этого процесса стал перелив рабочей силы в сельскохозяйственные кооперативы и государственные хозяйства, а также на предприятия и учреждения других отраслей. И хотя такое преобразование отношений собственности определило основное направление развития, этим не исчерпывается весь процесс. Существуют еще так называемые приусадебные хозяйства, и их потребность в рабочей силе противостоит поглощающему влиянию предприятий и учреждений [14]. Приусадебные хозяйства не связывают мужскую часть населения сел и деревень настолько, чтобы целиком занять их рабочий день, однако многих женщин это удерживает от работы в сфере предприятий и учреждений. (Обычно труд на приусадебном участке является для женщин дополнительной нагрузкой помимо занятия домашним хозяйством и материнскими, семейными заботами; все это, в совокупности, вынуждает их оставаться дома.)

Намного меньшим по численности, но все же значительным был в государствах рассматриваемого региона слой мелких ремесленников и торговцев, которые трудились вместе с членами семьи. Их количество повсеместно сократилось, хотя и в разной степени в каждой конкретной стране. Там, где деятельность мелких ремесленников и торговцев сохраняется, необходимость удовлетворения потребностей населения заставляет соответствующие ведомства расширять и поддерживать этот сектор.

В слое интеллигенции значительно сузился круг представителей так называемых свободных профессий. Многие виды деятельности, которые ранее выполнялись индивидуально, теперь осуществляются предприятиями или учреждениями. И все же еще остаются такие профессии и такие виды деятельности, которые почти невозможно организовать на массовой основе.

Характер труда всех вышеперечисленных групп и слоев, а также значительная общественная потребность в специальных видах деятельности ограничивают поглощающее влияние на них сферы предприятий и учреждений.

2. Другой крупный источник рабочей силы — *женщины, занятые в домашнем хозяйстве* [15]. Одним из четких отличительных признаков рынка с ограниченными ресурсами является существен-

[14] Под приусадебными хозяйствами понимаются крошечные аграрные хозяйства, в которых члены сельскохозяйственных кооперативов и работники госхозов работают вместе с членами своих семей на небольших участках земли.

[15] См. работу Куташа и Маушеца (Kutas, Mausecz, 1976).

ное сокращение в общей численности трудоспособных женщин тех, кто занят исключительно в домашнем хозяйстве. Их переход к занятости на предприятиях и учреждениях зачастую связан с явлением, описанным в предыдущем пункте. Когда ликвидируются небольшие семейные хозяйства (фермы) в аграрном секторе, ремесленные мастерские, мелкие предприятия индивидуальной торговли, то сохраняющиеся домашние и семейные обязанности во многих случаях уже не являются для женщины достаточной силой, которая удерживала бы ее дома.

В то же время отток рабочей силы из указанной сферы и связанное с этим изменение образа жизни не являются окончательными. Именно здесь чаще всего наблюдается возврат к прежнему положению в рамках в целом необратимого процесса поглощения высвобождающихся трудовых ресурсов. Решение вопроса идти или не идти работать женщина непосредственно связывает с размером заработка других активно занятых членов семьи, с тем, сколько членов в семье, каков их возраст, состояние здоровья. Принимаемое решение зависит не только от собственной позиции женщины в этом вопросе, но также от мнения мужа и других членов семьи. Значительное влияние может также оказать величина государственного пособия, выплачиваемого по уходу за детьми. В любом случае невозможно требовать, чтобы все трудоспособные женщины были заняты в сфере предприятий и учреждений. Значительная их часть неизбежно остается вне этого сектора.

3. В капиталистической системе, даже и в переходный период, существенную по численности группу представляют те, кто будучи трудоспособными, *живут исключительно за счет прибыли, процентов, земельной ренты или, возможно, продажи своего имущества.* В социалистической системе такой источник существования ликвидирован, не уехавшие за границу трудоспособные лица из этих слоев обычно нанимаются на работу на предприятия или учреждения.

4. В целях полноты изложения необходимо упомянуть *домашнюю прислугу* (в развивающихся странах ее численность не так уж мала). Многих из работающих в этом качестве также притягивает к себе сфера предприятий и учреждений. Однако и здесь существует определенный сдерживающий фактор — домохозяйства, которые, имея потребность в домашней прислуге, способны ее оплачивать и содержать.

Очевидно, что среди перечисленных четырех источников рабочей силы первые два весьма значительны. По сравнению с ними третий и четвертый невелики.

Вышеизложенное раскрывает содержание понятия «границы терпения». Эти «границы» по своей сути — стохастическое явление. Например, возможно, что находящийся в трудоспособном возрасте человек вчера собирался поступить на работу, а сегодня передумал. В то же время другой человек изменил свое мнение как раз в противоположном направлении. Таким образом, в отношении всей со-

вокупности рабочей силы правильнее было бы говорить не о границе, а об *интервале терпения*. Тогда величину $\hat{h}$ можно было бы рассматривать как среднее значение этого интервала. Граница терпения $\hat{h}$, так же как и другие границы терпения, о которых шла речь в предыдущих главах, является *общественным* явлением. Ее эффективность обусловлена тем, что отдельные группы общества, на которые непосредственно распространяется процесс, *сопротивляются* возникающей тенденции, в данном случае — влиянию поглощающего рабочую силу общественного сектора. Для этих групп уровень занятости, превышающий границу терпения, является неприемлемым. Однако, поскольку речь идет о закономерностях человеческого поведения, указанная граница не является вечной. Границы терпения могут сдвигаться в обоих направлениях. Тем не менее на определенный конкретный момент граница терпения является *заданной*. В таком исторически относительном понимании справедливо положение о том, что для «чистого» случая системы с ограниченными ресурсами мобилизация трудоспособного населения является полной, поскольку достигнута граница терпения.

Уровень занятости после достижения этой границы более-менее стабилизируется [16]. Начиная с этого момента он может изменяться лишь в относительно небольшой степени, поскольку значительно сдвинуть саму границу терпения способны только медленные исторические процессы. Из сопоставления двух «чистых» систем следует вывод, согласно которому *нормальный уровень занятости на ресурсоограниченном рынке рабочей силы гораздо выше, чем на спросоограниченном рынке.*

Можно представить конкретные условия, которые способны сдвинуть границу терпения. Если, например, в маленьком городке или в деревне построен новый детский сад, то часть имеющих детей и живущих поблизости женщин захотят поступить на работу. Однако «*чистый*» рынок рабочей силы с ограниченными ресурсами мы *определяем* таким образом, что подобные сдвиги имеют для него лишь небольшое значение. До тех пор, пока в реальной экономике существуют не только ограниченные, но и широкие возможности для мобилизации резервов рабочей силы, эта экономика не вступит в стадию «чистого» рынка с ограниченными ресурсами, а будет всего лишь на пути к нему.

На численность занятых на предприятиях и в общественном секторе, естественно, большое влияние оказывают демографические процессы, в первую очередь численность трудоспособного населения $L(t)$. Однако при анализе качественных характеристик различных систем мы можем от этого абстрагироваться, что является,

[16] В Венгрии в последнее время общепризнано, что мобильный потенциальный резерв рабочей силы, по существу, уже практически исчерпан. Пользуясь принятым в венгерской экономической литературе по трудовым ресурсам термином, можно сказать: занятость женщин достигла социального максимума, а мужчин — демографического максимума. См., например: Iván, 1975; Karakas, 1976; J. Timár, 1977.

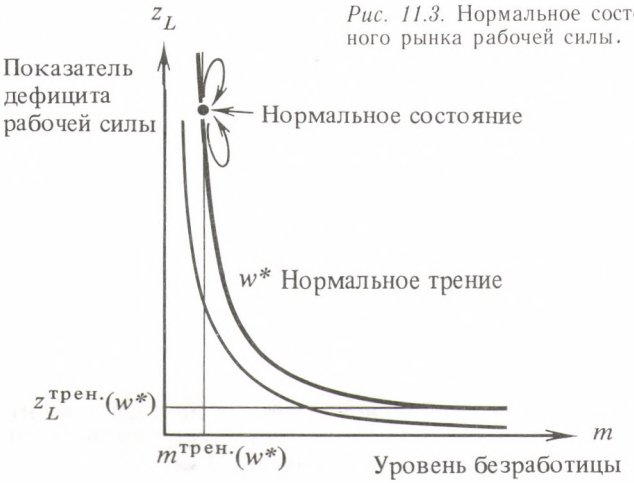


Рис. 11.3. Нормальное состояние ресурсоограниченного рынка рабочей силы.

кстати, одним из объяснений того, почему характеристики систем мы описываем с помощью относительных показателей. Стагнирует ли показатель $L(t)$ во времени, растет или уменьшается, но если рынок рабочей силы страны превратился в «чистый» рынок с ограниченными ресурсами, то уровень занятости приблизится к границе терпения: $h^* \sim \hat{h}$.

Здесь, как и в случае «чистого» рынка с ограниченным спросом, можно сказать, что *нормальный уровень занятости устойчиво и на длительный период характеризует ситуацию на рынке рабочей силы.* Это является главной тенденцией, той основой, вокруг которой могут происходить кратковременные колебания.

II. Рис. 11.3 аналогичен рис. 11.1: диаграмму (z, q, w) используем теперь применительно к «чистому» рынку рабочей силы с ограниченными ресурсами.

Точка в левом верхнем углу соответствует нормальному состоянию системы. Дефицит рабочей силы значителен. (Об этом будет подробно идти речь в следующем разделе.) В распределении рабочей силы имеется трение: $w^* > 0$, поэтому не может быть такой ситуации, при которой стремящийся поступить на работу не оказался хотя бы временно без работы. Подобное положение характеризует следующая зависимость:

$$m(t) \sim m^{\text{трен.}}(w^*) > 0 \text{ для всех } t. \qquad (11.7)$$

Безработица не может упасть значительно ниже того минимального уровня, который обусловлен трением, но не может и существенно превысить его. Даже в условиях моментальных колебаний занятости она едва отклоняется от данного уровня. Хроническая

безработица, являющаяся вторым главным критерием «чистого» рынка с ограниченным спросом, полностью исчезает.

Здесь сразу можно добавить: именно потому, что, во-первых, нет потенциального резерва рабочей силы и, во-вторых, не существует хроническая безработица, возникающая фрикционная «безработица» является чисто *организационной* проблемой. Конечно, если человек в трудоспособном возрасте по какой-либо причине не может найти себе подходящую работу, то он сталкивается с серьезными проблемами. (Хотя в большинстве случаев он в целях безопасности обычно начинает подыскивать новое место работы тогда, когда еще сохраняет за собой старое место.) Чувство страха перед *реальной* безработицей практически не возникает. Поэтому мы в данном случае с полным правом слово «безработица» выше поставили в кавычки [17].

Кривая, характеризующая нормальное трение в данный момент, также *задана*. С течением времени, однако, она может смещаться, ее движение может быть обусловлено и сознательными, целенаправленными действиями. На рис. 11.3 изображена и вторая кривая, которая находится ниже соответствующего реальной действительности графика (толстая линия). Рассмотрим основные факторы, которые определяют положение кривой на данный момент:

— задача возникает уже в процессе среднесрочного и долгосрочного планирования производства и обеспечения его трудовыми ресурсами. Чем более приспосабливаются друг к другу спрос общественного сектора на рабочую силу и ее фактическое предложение с точки зрения требований к профессиональной подготовке, территориальной структуре и т. д., тем меньше будет трение [18];

— большую роль играет политика в области заработной платы, как с точки зрения формирования устойчивых пропорций зарплаты, так и с точки зрения имеющихся на данный момент различий в ее уровне. Этот вопрос будет рассмотрен в одной из следующих глав;

— мобильность рабочей силы связана с обеспеченностью жильем, складывающейся в этой области ситуацией. Дефицит жилья «привязывает людей к месту». Определенную роль играют также транспорт, инфраструктура, социально-культурные условия;

— изменение структурных пропорций в производстве и, особенно, непредвиденные заранее сдвиги могут вызвать необходимость в переподготовке рабочей силы. Уровень организации такой переподготовки значительно влияет на степень возникающих трений;

— и наконец, определенную роль играет информация: способны ли предприятия и учреждения оперативно найти подходящего ра-

---

[17] В этом состоит отличие от чистого рынка с ограниченным спросом, в условиях которого человека, не имеющего работы, отнюдь не успокаивает, что он безработный только вследствие возникающих явлений трения. Для него нет разницы между безработицей, вызванной трением, и реальной безработицей. В любом случае возникает чувство угрозы.

[18] См.: Jánossy, 1966.

ботника и, наоборот, насколько быстро желающий трудоустроиться сможет найти себе подходящее рабочее место.

«Петли» на рис. 11.3 (как и на рис. 11.1, характеризующем ситуацию в условиях ограниченного спроса) отражают волнообразные циклы вокруг нормального состояния. В разделе 9.10 был подробно рассмотрен процесс инвестиционного цикла. Его — хотя и в более мягкой форме — сопровождают циклические колебания на рынке рабочей силы. В период подъема и, особенно, в самой верхней точке цикла дефицит трудовых ресурсов проявляется с наибольшей интенсивностью. В это время особенно активно мобилизуются скрытые резервы рабочей силы. Например, чаще прибегают к сверхурочной работе или, возможно, специальными премиями стимулируется более высокая производительность труда.

III. Третий отличительный признак рынка рабочей силы с *ограниченным спросом* заключается в том, что *традиционно занятые по найму* вследствие необратимости их положения, особенно остро чувствуют свою зависимость и уязвимость. Теперь, возвращаясь к рынку рабочей силы с ограниченными ресурсами, можно утверждать, что здесь хотя и существует необратимость, нельзя в этом случае говорить о зависимости, создаваемой в результате угрозы безработицы, поскольку состояние рынка качественно изменилось. Традиционно занятые по найму не испытывают конкуренции на рынке рабочей силы со стороны безработных. Не существует огромного потенциального резерва рабочей силы, т. е. и с этой стороны также не появляются возможные конкуренты. *На поведение традиционно занятой по найму части населения накладывает свой отпечаток гарантированная занятость* [19]. А это уже предмет следующей темы нашего анализа.

11.5. Дефицит рабочей силы

При данном нормальном трении $w^* > 0$ *и соответствующей определенному уровню занятости границе терпения* $\hat{h}$ *не существует больше потенциального внешнего* [20] *резерва рабочей силы. Поэтому, когда складывается «чистый» рынок рабочей силы с ограниченными ресурсами, функционирование экономической системы в целом и, в еще большей степени, ее расширение наталкиваются на ограничение со стороны трудовых ресурсов.* Это становится одним из важнейших, значительно препятствующих росту системы ресурсных ограничений.

---

[19] В то же время существуют другие факторы, которые могут вызвать чувство зависимости от вышестоящего начальства. Об этом пойдет речь в следующем разделе.

[20] Напомним: в гл. 2 внутренним резервом называлась оставшаяся на данный момент неиспользованной часть ресурсов предприятия. В нашем случае внешний ресурс означает трудоспособное население, которое не состоит в трудовых отношениях с предприятиями и учреждениями, но может быть там занято.

Термин «дефицит» следует толковать здесь точно так же, как и другие дефицитные явления, о которых шла речь в предыдущих главах монографии. Это *стохастическая* категория: ежедневно предприятия и учреждения в своей деятельности на субмикроуровне сталкиваются с тысячью «мелких» ограничений в рабочей силе — с разнообразными проблемами и «узкими местами», возникающими при использовании трудовых ресурсов. Все эти случайные и систематические «столкновения» поддаются статистическим вероятностным распределениям. Дефицит рабочей силы нельзя охарактеризовать единым макроэкономическим сводным показателем. Нельзя дать определения и агрегированному избыточному спросу на рабочую силу: сколько человек не хватает в сфере предприятий и учреждений страны. Это, как и другие явления дефицита, *векторные* величины. Интенсивность дефицита рабочей силы должна выражаться с помощью совокупности многих показателей. Среди заслуживающих внимания в качестве примера назовем следующие показатели.

а) Можно определить *первоначальный спрос на рабочую силу* методом, аналогичным использованному при определении первоначального спроса на сырье и материалы (см. гл. 2, 3 и 5). Исходный пункт — потребности предприятия в рабочей силе на последующий плановый период при условии, что предприятие намерено выполнить производственный план, не отступая от предусмотренной технологии. На эту технически обоснованную и вытекающую из плана производства потребность накладывается еще одна, обусловленная стремлением образовать резерв, сделать запас. Аналогичная ситуация возникла и в случае с материальным резервом (к «резервированию» мы скоро вернемся). Обозначим сформировавшийся таким образом первоначальный спрос на рабочую силу в период времени t через $\mathbf{d}_L^{\text{нач.}}(t)$. (Этот вектор в зависимости от профессиональной подготовленности рабочей силы и других критериев разделяется на ряд компонентов.) Один из показателей дефицита: насколько ниже по сравнению со спросом фактическая занятость — $\bar{\mathbf{n}}(t)$:

$$\mathbf{z}_L^{\text{нач.}}(t)=\begin{cases}\mathbf{d}_L^{\text{нач.}}(t)-\mathbf{n}(t), & \text{если } \mathbf{d}_L^{\text{нач.}}(t)-\bar{\mathbf{n}}(t)>\mathbf{0},\\ \mathbf{0}, & \text{если } \mathbf{d}_L^{\text{нач.}}(t)-\bar{\mathbf{n}}(t)\geqq\mathbf{0}.\end{cases} \tag{11.8}$$

б) В процессе выполнения плана происходит текущее (моментальное) приспособление, осуществляются вынужденные замены (см. гл. 2). Предположим, что для достижения запланированного объема производства в настоящее время отсутствует необходимая численность рабочей силы. Возможные варианты:

— частичная остановка производства, когда из-за отсутствия отдельных работников бездеятельно простаивают другие, связанные с ними технологической цепочкой;

— импровизированное изменение ассортимента выпускаемой продукции, обусловленное имеющейся на данный момент структурой трудовых ресурсов;

— восполнение недостающей рабочей силы более дешевой (вероятное последствие: меньшее количество продукции, ее худшее качество) или более дорогой (вероятное последствие: рост расходов на заработную плату, нехватка квалифицированной рабочей силы на других производственных процессах).

Все перечисленные явления можно наблюдать и анализировать с помощью репрезентативных статистических выборок, частота и масштабы этих явлений могут быть измерены.

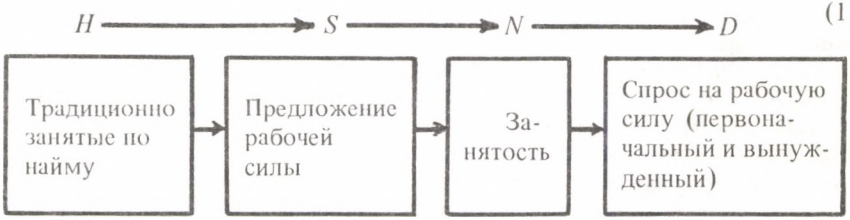
Здесь, как и раньше при исследовании спроса и предложения на сырье и материалы, очень важно понять, что дефицит — это *не только* несоответствие предложения спросу. Комбинация «затраты сырья — выпуск готовой продукции» неизбежно приспосабливается к такому несоответствию, но последствия подобного вынужденного приспособления также относятся к явлениям «дефицита».

Кроме того, дефицит рабочей силы имеет кумулятивный характер, он несет в себе накапливающееся и распространяющееся на другие сферы воздействие. Предположим, что заводу по производству болтов не хватает рабочих и в результате уменьшился выпуск продукции. На машиностроительном предприятии косвенное влияние этого дефицита *трудовых ресурсов* проявится уже в форме нехватки *материала*: пришлось остановить производство из-за того, что не было болтов для сборки оборудования.

При интенсивном дефиците рабочей силы процесс ее распределения аналогичен ситуации на рынке продавца. Соотношение сил на рынке вновь не уравновешено, поэтому возникает асимметрия, только на этот раз доминирует противоположная сторона, как в «чистом» случае спросоограниченного рынка. В результате основная часть проблем и трудностей, связанных с распределением, теперь обременяет потребителя (см. гл. 4). Потребитель, т. е. предприятия и учреждения, осуществляет бóльшую часть *поисков*, организует сбор *информации*, ему приходится *ждать* удовлетворения неотложных производственных потребностей.

Вместе с тем ряд существенных факторов оказывает противоположное воздействие. В частности, многие люди с трудом решаются на перемену рабочего места, даже когда его легко найти. Другие неохотно идут на это потому, что их профессиональные навыки результативны только на данном рабочем месте, или потому, что получили служебную квартиру от предприятия и т. д. Порой административные предписания затрудняют самостоятельное передвижение рабочей силы. Однако эти противодействующие факторы лишь ослабляют, но не останавливают влияние основной тенденции, а именно устойчиво асимметричное положение на рынке рабочей силы, сложившееся вследствие ее хронического дефицита.

С изменением характера асимметрии меняется и основная направленность воздействия долгосрочных причинно-следственных связей. Сравним формулу «чистого» рынка рабочей силы с ограниченным спросом (11.6) с нижеследующей:



(11.9)

Исходная ситуация: предложение традиционно занятого по найму населения в условиях ограниченных ресурсов достигло своего верхнего предела и более-менее стабилизировалось. В основном именно этим состоянием определяется предложение рабочей силы. Предложение ограничивает занятость. Спрос на рабочую силу, включая различные степени его зрелости: первоначальный спрос, его последующие вынужденные изменения в ходе приспособления,— как правило, определяется предшествующей ситуацией. Очевидно, что на субмикроуровне все пытаются обеспечить себе больше трудовых ресурсов по сравнению с тем количеством, которое имеется в распоряжении. Но даже первоначальный спрос не отходит полностью от ожидаемого предложения, поскольку план, на котором этот спрос основан, строится на предварительных оценках ограничений по занятости.

11.6. Внутризаводская безработица

Поскольку потенциального внешнего резерва рабочей силы нет и в то же время ощущается хронический интенсивный дефицит рабочей силы, существует внутренний резерв трудовых ресурсов, обычно это явление называют *внутризаводской безработицей*. Об этом уже шла речь в гл. 2, когда рассматривались в общем виде все виды затрат. Сейчас проанализируем это явление отдельно в связи с проблемами использования рабочей силы [21].

Недостаточно вновь повторить утверждение о том, что одновременно сосуществуют и дефицит, и резерв. Следует еще установить между ними причинно-следственную связь. *Чем чаще проявляется дефицит рабочей силы и чем он интенсивнее, тем больше будет внутренний резерв, следовательно, внутризаводская безработица.* Эту зависимость мы наблюдали на примере производственного предприятия, с небольшими модификациями она действительна и для сферы учреждений.

[21] Это явление хорошо известно и в капиталистической экономике, на английском языке оно называется «безработицей на работе». См., например, работу Окуна (Okun, 1962). О венгерском опыте внутризаводской безработицы см., в частности, работы Я. Тимара (J. Timár, 1977), Понграца (Pongrácz, 1976).

1. Значительная часть «внутризаводской безработицы» — это резерв, который в данный момент не может быть реализован, поскольку отсутствуют остальные необходимые для его использования ресурсы. Одни рабочие не могут трудиться потому, что не вышли на работу их коллеги, выполняющие предшествующие операции. Или еще не доставили сырье, запасные части, а может быть, сломалось оборудование и пр. (см. гл. 2).

2. *Хронический дефицит рабочей силы ослабляет производственную дисциплину, ухудшает качество работы, создает предпосылки для недобросовестного отношения к работе.* Мы не собираемся утверждать, что в условиях рынка с ограниченными ресурсами все работники отличаются недобросовестностью и низкой дисциплиной. Дисциплина, собранность, ответственное отношение к труду — стохастические явления. Их степень различна не только у каждого труженика, но даже и у одного и того же лица в разное время и при разных обстоятельствах. Многие факторы стимулируют дисциплину, собранность, ответственность. Большинство людей на протяжении своей жизни в основном трудятся честно и добросовестно, действуя так из внутренних побуждений. И чем лучше они понимают общественное значение своей деятельности, тем более справедливым оказывается это утверждение. Воспитание, соответствующие моральные и материальные стимулы еще больше усиливают указанное обстоятельство. Наше утверждение заключается лишь в том, что *хронический дефицит рабочей силы дестабилизирует дисциплину, собранность и усердие в труде.* Чувство *абсолютной* безопасности, безусловная гарантия занятости порождают безответственность у тех, кто к этому склонен. Руководители производства, от бригадира до директора, могут добиваться дисциплины, но имеющиеся в их распоряжении средства ограничены. Реальная асимметрия рынка рабочей силы (а отнюдь не «либерализм») вынуждает руководителей быть снисходительными, на многое закрывать глаза. Даже если они решатся прибегнуть к крайней мере в отношении тех, кто проявляет недисциплинированность и наносит ущерб производству,— к увольнению, другое предприятие или учреждение тут же примет этих работников и, может быть, даже с более высоким окладом.

Из сказанного не следует, что в социалистическом хозяйстве руководство предприятий и учреждений не может ничего противопоставить нарушениям трудовой дисциплины. Вывод состоит лишь в том, что *постоянно воспроизводятся условия, способствующие нарушениям трудовой дисциплины, поскольку дефицит рабочей силы является устойчиво хроническим.*

Итак, цепь причинно-следственных взаимосвязей выглядит следующим образом. Чем острее дефицит рабочей силы, тем чаще возникает ситуация, когда работники внезапно берут расчет и покидают свои предприятия или учреждения, а их должности в условиях дефицита остаются вакантными. Или, возможно, работники не увольняются, но без уважительных причин просто не выходят

на работу. Или они все-таки появляются, но не выполняют как следует свои обязанности, а просто разбазаривают время. Во всех трех случаях, как это уже отмечалось выше, возрастает вероятность того, что связанные с ними технологическим процессом другие рабочие будут вынуждены простаивать и окажутся занятыми не полный день[22]. Это со всей очевидностью свидетельствует о том, что трудности и проблемы, вызванные дефицитом рабочей силы, несет на себе все общество. Обусловленные данным явлением потери выражаются в сокращении производства и ухудшении качества выпускаемой продукции. Вынужденное приспособление доставляет много хлопот не только хозяйственным руководителям. Сами рабочие также несут потери, сказывающиеся в несправедливом распределении доходов. Разгильдяи и лодыри пользуются возникающей в результате дефицита рабочей силы ситуацией, а добросовестные работники страдают от его последствий.

3. В традиционной системе управления централизованное регулирование численности рабочей силы вынуждает предприятие к созданию «запаса» трудовых ресурсов. В ряде случаев целесообразно иметь на предприятии лишние рабочие руки и потому, что если сократить их, то в ближайшее же время более низкая численность будет предписана вышестоящими органами в качестве обязательной.

Тенденцию «резервирования» рабочей силы в любом случае — как в рамках традиционной системы управления, так и в послереформенной — вызывает интенсивный дефицит рабочей силы. Это явление аналогично упоминаемому в гл. 5 в связи с использованием в производстве сырья и материалов — «тенденции к накоплению». Даже если в определенный момент какой-то работник окажется лишним, руководитель не станет избавляться от него. Из осторожности он его «резервирует». Рано или поздно — в крайнем случае после значительного расширения предприятия или учреждения — этот работник еще может понадобиться. *Тенденция к резервированию одновременно увеличивает дефицит рабочей силы и внутризаводскую безработицу.* Возникает замкнутый круг, поскольку растущая интенсивность дефицита еще больше усиливает тенденцию к созданию резерва рабочей силы.

Говоря об одновременном существовании дефицита рабочей силы и внутризаводской безработицы, хотелось бы вкратце сказать о той роли, которую играет в социалистических странах так называемая *«теневая (или вторая) экономика»*. К ней обычно относят многие виды деятельности. Часть из них носит законный характер: увлечение огородничеством или садоводством тех, кто занят в «первой (основной) экономике» (на предприятиях и в учрежде-

[22] К этому следует добавить и упомянутое ранее косвенное влияние. Например, из-за прогула рабочих завода по производству болтов образуется дефицит этих болтов, и в результате может остаться неиспользованным рабочее время тружеников машиностроительного предприятия.

ниях) или ведение приусадебного хозяйства проживающими в деревне, но работающими на промышленном предприятии в городе. Есть, однако, полузаконные или даже совсем незаконные формы: в частности, выполняемые в свободное время, но без официального разрешения и выплаты налогов различные ремонтные работы и услуги, или та же самая деятельность, но осуществляемая в уже оплаченное рабочее время на государственном предприятии с использованием присвоенных на этом предприятии материалов.

Подробное описание «теневой экономики» и анализ ее роли выходят за рамки данной книги. Очевидно одно: ее существование и постоянное воспроизводство в значительной степени объясняется именно *дефицитом*. Тот спрос, который не может удовлетворить «первая экономика», создает всепоглощающий рынок для продукции и услуг в сфере «теневой» экономической деятельности.

Таким образом, нельзя создать всеобъемлющего представления о состоянии трудовых ресурсов, рассматривая исключительно сферу предприятий и учреждений. В реальной действительности предложение рабочей силы (измеряемое не численностью, а рабочим временем) гораздо больше того, что затрачивается в общественном секторе на официальных условиях (заработная плата и проч.). Избыток этого предложения находит себе применение в «теневой экономике», что, с одной стороны, увеличивает интенсивность дефицита рабочей силы в «первой экономике», а с другой — уменьшает здесь скрытый резерв рабочей силы. Кроме того, это сокращает свободное время многих людей, заставляя их подчас работать дополнительно, хотя нередко «халтурой» занимаются и в течение официального рабочего времени.

11.7. Переход к «чистому» рынку рабочей силы с ограниченными ресурсами

После того как были отдельно рассмотрены два «чистых» случая, перейдем к тому историческому процессу, который ведет от рынка с ограниченным спросом к рынку с ограниченными ресурсами. В разных социалистических странах этот переход происходит в разных конкретных условиях. Остановимся только на некоторых общих чертах, рассматривая их в схематичной и абстрактной — почти «стилизованной» — форме.

Начало процесса показано на рис. 11.4. Горизонтальная ось характеризует время, вертикальная — долю резерва рабочей силы в численности всего трудоспособного населения[23]: $1-h(t)$.

[23] Для правильного понимания рисунка надо сделать некоторые дополнительные пояснения. Очевидно, что в наших рассуждениях до сих пор как временной ряд $h(t)$, так и граница терпения h представляли стохастические величины, поэтому на графике следовало бы изобразить полосы с размытыми контурами. Для упрощения графического изображения использованы линии.

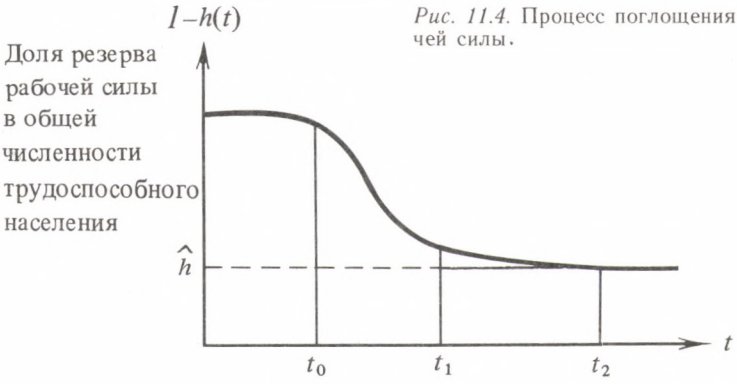


Рис. 11.4. Процесс поглощения резерва рабочей силы.

Время до t_0 — период досоциалистических преобразований в данной стране. Вопрос о том, какая существовала тогда общественная формация, можно оставить открытым: капиталистическая, докапиталистическая или, возможно, их сочетание. Можно предположить, что в экономике и тогда происходил рост и вместе с ним увеличивался, вероятно, и уровень занятости. Но в нашей абстрактной исторической схеме считаем, что этот рост шел медленно; наблюдалось в более или менее чистом виде нормальное состояние рынка с ограниченным спросом.

В период $[t_0, t_1]$ происходило массовое поглощение потенциального резерва рабочей силы сферой предприятий и учреждений. Следующий период $[t_1, t_2]$ связан с образованием *рынка рабочей силы с почти ограниченными ресурсами.* И наконец, к моменту t_2 окончательно складывается «чистый» рынок рабочей силы с ограниченными ресурсами. Поглощение резерва рабочей силы достигло границы терпения $\hat{h}$.

Было бы неправильно, однако, характеризовать процесс лишь одним показателем. Обратимся к рис. 11.5. Содержание и специфику показателя дефицита не будем уточнять. Предположим, имеется вектор, характеризующий дефицит рабочей силы, который представлен одним компонентом. Показателем резерва в данном случае (в отличие от рис. 11.1 и 11.3) будет не безработица, а более значимая величина — доля потенциального резерва рабочей силы в численности всего трудоспособного населения: $1-h(t)$. Предположим — хотя это и ведет к очень сильному упрощению,— что система в течение всего исторического периода движется по одной и той же кривой. (В действительности совершенно очевидно, что и сама кривая сместилась за это время.)

В этом процессе постоянно имелся и резерв рабочей силы, и ее дефицит. Оба явления на субмикроуровне выражались в форме миллионов стохастических событий. В ходе данных исторических изменений произошли сдвиги и в вероятностном распределении этих

Рис. 11.5. Избыток и нехватка рабочей силы в процессе поглощения.

случайных событий: первое стало более редким и менее интенсивным, последнее — более частым и интенсивным.

Довольно сложно выяснить содержание процессов в точке t_1. Несмотря на то что вплоть до самого завершения процесса присутствуют и резерв, и дефицит, переход происходит неравномерно. Существует точка, в которой система как бы «переворачивается», перевес одного явления (избыток рабочей силы) сменяется перевесом другого (дефицит рабочей силы). Слово «точка», конечно, следует понимать только в переносном смысле. В действительности время t_1 может означать многолетний период. Самым важным результатом данного процесса является изменение сознания хозяйственных руководителей. Проследим, каким образом положение на рынке рабочей силы отражается в их оценке ситуации и в практике принятия решений. В период, предшествующий t_1, в общественном сознании преобладает мнение, что проблема обеспечения рабочей силой не является сложной. После «перехода» через рассматриваемую точку господствующим становится мнение, что проблема существенно осложнилась. Более того, она стала одной из самых острых. Опыт показывает, что распространение такого мнения представляет собой не длительный постепенный процесс, а происходит скачкообразно, довольно быстро переходя из одной экстремальной формы в другую. В период после t_1 каждый начинает реально ощущать на собственном опыте дефицит рабочей силы. Это понимают и чувствуют не только те, кто занимается планированием использования трудовых ресурсов, но и рабочие на каждом заводе, домохозяйка, стоящая в очереди в магазине, где не хватает продавцов, пациент в поликлинике или больнице, где недостает обслуживающего медицинского персонала, и т. д. Все на собственном опыте ощущают то, что в книге мы обычно называем «столкновение с ресурсным ограничением». В соответствии с этим начинают меняться типичные модели и закономерности поведения,

нормы общественных отношений, приоритеты, механизмы обратной связи. Причем все это происходит не постепенно, а скорее в результате довольно внезапного *«поворота вокруг центра тяжести». Начиная с этого момента, в данной системе рабочая сила устойчиво становится одним из верхних ограничителей всей хозяйственной деятельности.* В этом смысле точка t_2 — «гравитационный центр тяжести». Причем система не стабилизируется в промежуточном состоянии на длительное время. Напротив, достигнув точки t_1, она вскоре начинает «вести» себя так, словно уже находится в точке t_2. Состояние, достигаемое после точки t_2, как бы «притягивает» систему, и она целенаправленно движется в этом направлении.

В сложном комплексе взаимного влияния спроса и предложения рабочей силы мы рассмотрели два основных направления воздействия причинных связей. С одним из этих направлений мы встретились в «чистом» случае ограниченного спроса (см. формулу (11.6). Со вторым — в «чистом» случае ограниченных ресурсов (см. формулу (11.9)). О переходном периоде можно сказать, что в целом *основное воздействие причинных связей до «поворота вокруг центра тяжести» определяется тенденцией «спрос на рабочую силу → предложение рабочей силы» (т. е. действует формула (11.6), а после указанного «поворота» основным направлением становится тенденция «предложение рабочей силы→спрос на рабочую силу»* (действует формула (11.9)).

Первый период $[t_0, t_1]$ заслуживает особенного внимания с этой точки зрения. Одна из подсистем — это рынок рабочей силы с ограниченным спросом, в то время как все остальные подсистемы (или можно сказать: *вся* система) характеризуются ограниченными ресурсами. Именно в природе всей системы заключается *объяснение* этого процесса. Поглощение потенциального резерва рабочей силы происходит *в результате* того, что предприятия и учреждения действуют в системе с ограниченными ресурсами.

«Чистый» рынок рабочей силы с ограниченным спросом, т. е. одна из распределительных подсистем в рамках всей системы, закрепляется в этом состоянии тогда, когда возникшее однажды положение становится устойчивым, постоянным и нормальным, когда «окружающая среда», т. е. все остальные рынки и все остальные подсистемы, являются устойчиво ограниченными по спросу. Однако, как только механизмы, описанные в главах 2—10 в качестве характерных явлений дефицитной экономики (системы с ограниченными ресурсами), начнут оказывать влияние на функционирование предприятий и учреждений, *должно* начаться поглощение резервов рабочей силы. *Главная движущая сила в этом процессе — внутреннее стремление к расширению и самым тесным образом связанный с ним неутолимый «инвестиционный голод».* В каждый момент времени рост системы определяют ресурсные ограничения и границы терпения общества, кроме того, этот рост тормозится трением. Но в рамках данных границ в результате процесса рас-

ширения получает развитие деятельность предприятий и учреждений, увеличивается выпуск продукции, а вместе с тем неудержимо растет и потребность в рабочей силе. *Поэтому* в период $[t_0, t_1]$ спрос на рабочую силу определяет уровень занятости, а через это детерминируется привычка к традиционной занятости по найму и предложение рабочей силы. Все это продолжается до тех пор, пока сами трудовые ресурсы не превратятся в один из эффективных ограничителей системы.

Сегодня, когда в развитых капиталистических странах снова обострилась проблема безработицы, в печати и на международных форумах специалистов часто высказываются одобрения в адрес руководства социалистических государств в связи с их «продуманной политикой занятости», которая не отступает от основного принципа полной занятости. Эта похвала, однако, относится не к *политике*, а к *системе*. Действительно, от политики занятости зависит многое (об этом уже говорилось ранее в связи с проблемами трения). И все же объяснение рассмотренного выше процесса лежит не на уровне правительственной политики, а скрывается гораздо глубже. Это объяснение закономерно вытекает из самой *системы*: если для нее характерна ограниченность ресурсов, то *должны* возникать неутолимый инвестиционный голод, внутреннее стремление к расширению, и, следовательно, потенциальный резерв рабочей силы рано или поздно будет поглощен.

Экономическая политика правительства в значительной степени влияет на то, как и каким образом осуществляется этот процесс, сколько он длится, какими постоянными и временными явлениями сопровождается, какие жертвы несет население в переходный период и т. д. Рассмотрим здесь некоторые проблемы выбора альтернатив в экономической политике и то, каким образом эти проблемы связаны с занятостью.

1. *Доля накопления.* Она имеет решающее значение с точки зрения продолжительности периода $[t_0, t_1]$. При более высокой доле накопления потенциальный резерв рабочей силы будет поглощен быстрее и, в результате, являющаяся в начале периода причиной больших трудностей безработица будет скорее преодолена. Однако, как представляется, более высокая доля накопления вовсе не является обязательным условием для того, чтобы процесс вообще завершился; поглощение резерва рабочей силы может происходить и при более умеренных темпах роста [24].

2. *Структура капиталовложений.* Из всех видов инвестиционной деятельности наиболее трудоемким является строительство, менее

[24] Конечно, доля накопления не может быть произвольно низкой. Нижняя ее граница связана с ростом численности трудоспособного населения, а также с выбором технологии. Мы не имеем возможности заниматься здесь разработкой теоретических аспектов проблемы экономического роста.

трудоемким производство и монтаж оборудования[25]. Практика свидетельствует о том, что в этот период социалистические страны осуществляли крупномасштабные строительные программы. Если бы они не сделали этого, то период $[t_0, t_2]$ мог бы значительно затянуться. Но, как и в предыдущем пункте, здесь также справедливо утверждение, что и при капиталовложениях с меньшими объемами строительства может происходить поглощение резервов рабочей силы.

3. *Отраслевая структура экономического роста (структура производства)*. Длительность периода $[t_0, t_1]$ в значительной степени зависит от того, какие отрасли являются приоритетными в ходе общего экономического развития. Поскольку трудоемкие отрасли развиваются более высокими темпами, быстрее достигается полное поглощение потенциального резерва рабочей силы.

Довольно большое значение имеет то, какие отрасли являются приоритетными, а какие «заброшенными». Но с точки зрения поставленного вопроса — формирование рынка рабочей силы с ограниченными ресурсами — это безразлично. Социалистическая система, для которой в целом характерны ограничения со стороны ресурсов, безусловно, достигнет этого конечного состояния и в том случае, если упор будет сделан на развитие тяжелой индустрии, и в том, когда приоритет получит подъем сельского хозяйства. Дефицит рабочей силы будет все более усиливаться и в ситуации, когда начнут отставать в развитии инфраструктура и услуги, однако данная тенденция сохранится и тогда, когда это отставание постараются ликвидировать.

В связи с анализом вопросов отраслевой структуры необходимо заметить, что *не только общий объем занятости, но и межотраслевое распределение трудовых ресурсов в период* $[t_0, t_1]$ *в основном приспосабливаются к спросу на рабочую силу*. Происходит перелив трудовых ресурсов в те сферы, где имеется возможность получить работу. Например, в сельскохозяйственном районе создается новое предприятие. Если это металлургический завод, то здесь формируется слой рабочих-металлургов, если текстильная или обувная фабрика — складывается слой рабочих-текстильщиков или обувщиков. *Доминирующим, решающим процессом является распределение капиталовложений, распределение рабочей силы следует за ним, приспосабливается к этому процессу.*

4. *Выбор технологии* (*структура затрат*). Здесь мы встречаемся с двумя противоположными, противоречащими друг другу тенденциями. Инженеры, а вместе с ними и хозяйственные руководители и работники плановых органов в принципе предпочитают современную технику и технологии, которые, как правило, более фондоемкие,

[25] Импортируемое оборудование косвенным образом — в первую очередь через трудоемкость экспортного производства — оказывает влияние на занятость.

но менее трудоемкие. Вторая тенденция, противоположная первой, заключается в том, что инвестиционные ресурсы и, особенно, та их часть, которая требует валютных затрат на импорт наиболее современного оборудования, с самого начала ограничены. Как уже было показано в главах 9 и 10, внутреннее стремление к расширению постоянно наталкивается на эти ограничения, что, в свою очередь, заставляет в ходе подготовки и принятия решения тщательно взвешивать всякий раз вопрос о том, как и на что использовать инвестиционные ресурсы, в том числе валюту. И поскольку в период $[t_0, t_1]$ в избытке имеется рабочая сила, то вопрос смело решается в пользу трудоемких технологий. В результате взаимодействия и столкновения этих двух противоположных тенденций рождаются своеобразные компромиссы. В большинстве случаев это находит свое выражение в том, что отдельные новые предприятия являются в полном смысле слова современными, технологические процессы здесь менее трудоемки. В то же время в других отраслях, где имеет место отсрочка капиталовложений и развития, преобладают старые, трудоемкие технологии. Такой компромисс складывается не на основе экономических расчетов с учетом формирования цен, а скорее на основе неценовых сигналов и неценовых критериев отбора, в рамках «количественного» приспособления [26].

Именно здесь в решении вопроса о выборе технологий в наибольшей степени проявляется та смена периодов развития, о которой уже говорилось раньше в связи с объяснением содержания и смысла точки t_1. Все вдруг отчетливо начинают ощущать и осознавать обострение дефицита рабочей силы. Реакция на эти «количественные» сигналы выражается в том, что на передний план выдвигаются технологии и организационные формы, высвобождающие рабочую силу, в том числе и в тех отраслях, которые до сих пор были «жертвами» отсрочки при распределении инвестиционных лимитов. *Все более частое столкновение с ограниченностью трудовых ресурсов вынуждает к краткосрочному и долгосрочному приспособлению, к более последовательной смене технологий.*

В литературе социалистических стран часто используется выражение — «экономическое развитие перешло от экстенсивного к интенсивному этапу». В данной работе нет надобности подробно рассматривать отличительные черты этих двух этапов, выделим только различия в области занятости. На первом этапе *экстенсивный* рост занятости создал возможности для расширения производства. На втором этапе рост производства должен основываться на расширении выпуска продукции в расчете на одного занятого, т. е. на более *интенсивном* использовании уже вовлеченной в производство рабочей силы. Этот интенсивный этап совпадает по вре-

[26] В гл. 14 этот вопрос будет рассмотрен подробно. Сейчас лишь заранее, «авансом», излагаются некоторые общие соображения и выводы.

мени с выделенными нами периодом $[t_1, t_2]$ и в еще большей степени с периодом, наступающим после прохождения точки t_2 [27].

На интенсивном этапе экономического роста повсеместно ощущается дефицит рабочей силы. Что же касается причин его возникновения, то здесь существуют различные точки зрения. Большинство мнений о причинах дефицита сводится к следующему:

— низкая организация производства и слабая трудовая дисциплина;

— незаинтересованность предприятий в экономии живого труда, обусловленная неэффективными формами оплаты труда (отсутствие стимула);

— допущенные при осуществлении капиталовложений просчеты в выборе технологии. Технологические решения не обеспечивают в необходимой степени высвобождения рабочей силы за счет применения более производительного оборудования.

Я не собираюсь отрицать ни существования перечисленных проблем, ни того, что они могут оказывать большое влияние на производительность труда. Однако ни одна из них не объясняет *хроническое воспроизводство дефицита*. Попробуем рассуждать следующим образом. Предположим, что неожиданно удалось разрешить все три проблемы. В сфере производства одновременно укрепляется дисциплина и повышается организация. Предприятия оказались заинтересованными в экономии живого труда. В цехах установлено достаточное количество оборудования, замещающего живой труд. В результате высвобождается 10% от общей численности занятых. Но пройдет совсем немного времени, и действующее в экономике стремление к расширению снова поглотит эту рабочую силу, втянет ее в общественный сектор. Она будет использована для увеличения производства на базе имеющихся основных фондов, расширения инвестиций для эксплуатации новых мощностей.

Допустим, что благодаря такому воображаемому «чуду» ускорились темпы роста в сфере производства, и это, естественно, заслуживает положительной оценки. Но дефицит — явление, возникающее и развивающееся в сфере регулирования экономической системы, где «чудес» не бывает. *Дефицит не может быть устранен путем увеличения предложения до тех пор, пока внутренние закономерности функционирования экономики делают спрос практически*

[27] Важной проблемой экономической истории и экономической социологии является выяснение того, каков временной порядок и каково запаздывание между осознанием проблемы и реакцией на нее. Ряд венгерских экономистов и работников плановых органов уже много лет назад предсказали ожидаемое завершение экстенсивного этапа (см. работы Береттяна и Я. Тимара (Berettyán, J. Timár, 1963), Фекете (Fekete, 1973)). И все же на деле практические выводы, вытекающие из этого признания, и радикальная замена технологий начинают осуществляться только тогда, когда предприятия все больше сталкиваются с ограниченностью ресурсов рабочей силы. Таким образом, прогноз не компенсирует непосредственного практического опыта.

неутолимым, неудовлетворяемым. Возросшее предложение также *ограничено*, поскольку противостоящие ему непреодолимые внутренние тенденции спроса стимулируют постоянное стремление последнего к бесконечности.

Дефицит рабочей силы — часть более общего явления поглощения ресурсов, которое было рассмотрено подробно в гл. 2—5, а затем в гл. 9. Спрос предприятия на ресурсы для текущего производства и на инвестиционные средства для последующего расширения выпуска продукции почти невозможно удовлетворить. До тех пор, пока сохраняется это более общее явление, постоянно воспроизводится и дефицит рабочей силы.

11.8. «Равновесие» рынка рабочей силы

В заключение на основе вышесказанного хотелось бы сформулировать несколько теоретических выводов. Имеется ряд общих теоретических и методологических положений, которые мы уже пытались изложить в предыдущих главах книги и которые на примере рынка рабочей силы можно определить более четко.

На рис. 11.1, 11.3 и 11.5 можно видеть вальрасову точку равновесия рынка рабочей силы: $z=0$, $q=0$, $w=0$, т. е. здесь нет дефицита рабочей силы, нет избытка рабочей силы и без всякого трения осуществляется полное приспособление. Для теоретического анализа эта абстрактная относительная точка вполне подходит, но в действительности рынок рабочей силы никогда не достигает такого состояния. Реальные экономические системы размещаются где-то внутри многомерного пространства. Для отдельных систем характерна своя специфика в достижении внутри этого пространства того нормального состояния, вокруг которого происходят текущие колебания.

Рассмотрим сначала «чистый» случай ограниченного спроса (рис. 11.1). Выше уже отмечалось, что он совпадает с тем стандартным положением, которое характеризуется как «равновесие безработицы по Кейнсу»[28]. Для экономиста, мыслящего категориями современных макроэкономических исследований, очевидно, что и это состояние является нормальным в том смысле, что *внутри экономической системы действует механизм регулирования, который под влиянием различных обратных связей, «ловушек» и «замкнутых кругов» вновь и вновь возвращает занятость на нормальный уровень (к нормальному уровню безработицы)*. В данных общественных условиях этот фактический уровень занятости является

[28] Определение указывает на то, что проблема была описана Кейнсом. Между тем исторически, как уже указывалось ранее, она существовала в эпоху *до* Кейнса. В результате «кейнсового» вмешательства со стороны государства состояние капиталистической экономики в определенной степени отклонилось от этого «чистого» положения.

«естественной точкой притяжения», но ни в коем случае не вальрасовой точкой равновесия. Ни один реально существующий механизм не может создать на рынке рабочей силы «равновесия по Вальрасу».

Возможно, не только специалистам, знакомым с современными макроэкономическими исследованиями, но и другим читателям будет легче понять наиболее важные положения всей книги, если мы обратим внимание на возможность *обобщения* предлагаемого подхода. Он может быть применен в отношении других рынков или в отношении процессов распределения нерыночного характера (причем не только в отношении рабочей силы, но также в связи с анализом производства, обращения в материальной сфере, распределения инвестиционных средств и потребительских товаров). Его можно применить к другим общественным системам, не только капиталистическим, но и социалистическим. Этот подход применим не только к одному типу асимметрии («рынок покупателей», «неполная занятость»), но также и для асимметрии другого типа («рынок продавца», «экономика дефицита», «напряженное состояние сферы потребления»). В любом случае при таком подходе необходимо описать нормальное состояние системы или подсистемы с помощью комплекса характерных для нее показателей. После этого следует выяснить, каков механизм регулирования, возвращающий эту систему или подсистему в нормальное состояние, если она от него отклоняется. Это объяснение не может быть ограничено только перечислением политических шагов, предпринятых правительством. Необходимо выявить те внутренние общественные силы, которые обусловливают стабилизацию нормального состояния.

Механизмы стабилизации и обратных связей довольно ясны в «чистом» случае ограниченного спроса. Гораздо сложнее проанализировать более поздний период развития капитализма. Действительно ли та относительно высокая занятость, которая характерна для развитых капиталистических стран в 50—60-е годы, является длительным нормальным состоянием, а возникшая в последующие годы безработица — только временное циклическое отклонение? Или наоборот, положение в 50—60-е годы было временным явлением (пусть даже относительно затянувшимся), и теперь капитализм вернулся в свое нормальное состояние? Будут ли, начиная с этого времени, для функционирования рынка рабочей силы вновь характерны хроническая безработица и более-менее «чистое» состояние ограниченного спроса? Способна ли развитая капиталистическая экономика длительное время находиться где-то на полпути между «чистым» ограниченным спросом и «чистым» нормальным состоянием с ограниченными ресурсами? Достаточно ли «тонкой настройки» в регулировании, осуществляемом государственной экономической политикой для того, чтобы направлять систему в это «среднее положение», или имеются более глубокие внутренние механизмы регулирования, которые выполняют ту же функцию? Или, может быть, внутренние силы неизбежно

сдвинут устойчивое состояние рынка рабочей силы в том или другом направлении, в направлении «чистого» случая обоих типов?

В мое намерение входило лишь обозначить вопросы. В данной книге даже не делается попытка дать на них ответы. Попытка выяснить теоретическую сторону этих проблем — задача других самостоятельных работ. Но для убедительного ответа действительно нужно более длительное время, исторический опыт нескольких десятилетий.

Возвращаясь к социалистической экономике, мы можем взять на себя смелость и риск сформулировать более определенные выводы по затронутому кругу вопросов, поскольку здесь исторический опыт более однозначен. *«Смешанное», сочетающее в себе в равной степени черты обоих типов состояние рынка рабочей силы, при котором потенциальный резерв трудовых ресурсов поглощен лишь наполовину, а дефицит не интенсивен и едва проявляется, характерно только для переходного периода. Внутренние движущие силы и закономерности развития системы ведут ее в направлении «чистого» случая с ограниченными ресурсами.*

«Полная занятость» в вальрасовом смысле невозможна. Не существует такой реальной экономической системы, в которой на рынке рабочей силы полностью преодолены как «избыточный спрос», так и «избыточное предложение». Если, однако, выражение «полная занятость» рассматривать в историческом плане, т. е. в смысле полного и окончательного освобождения от угрозы безработицы, тогда это возможно. Это гарантируется экономической системой с ограниченными ресурсами, но одновременно обусловливает и хронический, интенсивный дефицит рабочей силы. Нельзя достичь оптимума, требуя полной занятости и возражая против дефицита рабочей силы. Это тесно взаимосвязанные явления, совместное существование которых неизбежно.

Глава 12

Социальные выгоды и издержки как функция использования общественно-экономического потенциала

12.1. Введение

В гл. 10, при рассмотрении примера с автомобильной дорогой, была установлена взаимосвязь между использованием мощности ресурса — в нашем случае пропускной способностью дороги — и общественными издержками. Мы нашли, что сверх определенного уровня использования дороги предельные общественные издержки начинают возрастать, причем ускоренно. Теперь *обобщим* эту зависимость, распространив ее на *все* народное хозяйство. Поскольку представленный в гл. 10 пример с дорогой служил, по сути дела, введением к общему макроэкономическому анализу, проводимому в данной главе, определенные повторы неизбежны.

Прежде всего напомним хорошо известную модель, в которой рассматриваются доходы и издержки предприятия, стремящегося к максимизации своей прибыли (см. рис. 12.1). Предположим, что структура продукции предприятия фиксированна, так что объем производства можно измерять с помощью одной скалярной переменной. Максимальный уровень производства, теоретически достижимый с точки зрения *технических возможностей*, назовем *мощностью* предприятия. Вопрос о том, какой ресурс в конечном счете ограничивает производство, можно оставить открытым; мощность предприятия измеряется не эффективностью того или иного ресурса, а объемом производства. *Мощностью является не что иное, как максимально возможный потенциальный объем производства, достижимый при данных технических возможностях*[1]. В таких условиях объем производства может быть четко охарактеризован *степенью использования мощности,* обозначаемой как $0 \leqslant \varkappa \leqslant 1$.

Допустим, что предприятие соглашается на предлагаемую за его продукцию цену. В таком случае его предельные доходы равны цене общего продукта, т. е. постоянны (горизонтальная линия на рисунке). Кривая предельных расходов имеет U-образную форму; как функция использования она вначале снижается, потом начинает расти и, приближаясь к полному использованию мощности, растет все быстрее.

---

[1] В действительности производство никогда не достигает теоретически возможной мощности, хотя бы потому, что при непосредственном приближении к этому уровню предельные издержки начинают резко увеличиваться, стремясь «к бесконечности».

Увеличение предельных расходов до определенного уровня использования мощности компенсируется растущими доходами предприятия. Прибыль достигает своего максимума на том уровне использования мощности, при котором предельные доходы и расходы равны. Увеличение использования мощности сверх данного уровня ведет к снижению прибыли.

Такое подробное рассмотрение рис. 12.1 проведено с целью вызвать у читателя определенные ассоциации. Подобные взаимосвязи действуют и на уровне народного хозяйства. Рост использования ресурсов связан не только с увеличением результатов, преимуществ и различных выгод, получаемых обществом, но и с повышением общественных расходов, жертв и ущерба. U-образная кривая на рис. 12.1 использована для иллюстрации единой природы таких взаимозависимостей. Однако нельзя применять модель предприятия ко всему народному хозяйству без некоторой модификации ее исходного вида, в основном обусловленной трудностями, возникающими в связи с агрегированием. Для того чтобы после соответствующего переосмысления понятий «мощность», «издержки» и «доход» использовать их в макроэкономическом анализе, необходимо допустить ряд упрощений в наших рассуждениях. Кроме того, в интересах логики следует пойти и на некоторые усложнения при проведении воображаемого эксперимента.

Наши исходные гипотезы заключаются в следующем.

1. Мы проводим сравнительный анализ в своеобразной форме. «Моментом» анализа является динамический «усредненный момент» продолжительного исторического периода. Вероятно, мы могли бы

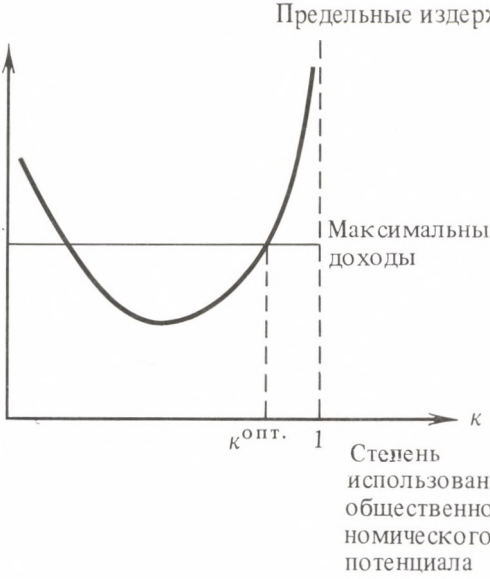


Рис. 12.1. Доходы и расходы предприятия, максимализирующего прибыль.

с таким же успехом сказать, что сравниваются различные возможные стационарные процессы системы. Какой бы момент времени ни был выбран, в нем одновременно проявляют себя последствия предшествующих действий. Наш динамический «усредненный момент» выражает «без временно́й привязки» реакцию на действие, также не имеющее «временно́й привязки».

Например, производственная система переходит на напряженное использование заводских мощностей и поэтому пренебрегают текущим ремонтом оборудования. В долгосрочной перспективе это скажется на состоянии парка оборудования. При нашей «статичной» форме описания можно отметить, что увеличение степени использования мощностей привело к ухудшению состояния оборудования.

2. Все экономические ресурсы системы заданы. Даны объем и структура национального богатства (природные ресурсы, основные фонды, запасы) и население с известными трудовыми навыками и интеллектуальными возможностями.

3. Политическая система, общественные отношения и политические институты также являются заданными.

4. Экономика является закрытой, т. е. внешняя торговля отсутствует. Система использует исключительно внутренние ресурсы.

5. Товарная структура производства фиксированна. В экономике существует n-ое количество видов товаров, конкретизированных самым детальным образом. Пусть единичный объем продукции № 1 (например, для электроэнергии — 1 Мвт/час) будет «масштабом». Произведено α_1 продукции № 1, α_2 продукции № 2... и α_n продукции № n, измеряемых в своих единицах.

Выпуск продукта i:

$$x_i = \alpha_i x, \qquad i = 1, \ldots, n, \tag{12.1}$$

где переменная x является коэффициентом выпуска готовой продукции для системы (он совпадает в данном случае с объемом производства продукции № 1).

Наше предположение позволяет измерять уровень производства народного хозяйства без агрегирования при помощи цен различных продуктов.

6. На реальное формирование основных фондов или, иными словами, на накопление идет фиксированная часть объема каждого выпускаемого продукта.

7. Способность системы к приспособлению тесно связана с предположениями 1, 2 и 3 и рассматривается как заданная. Используя терминологию, введенную в гл. 8, характеризуем систему заданным нормальным трением ω^*: обычная степень неполной или искаженной информации, обычные колебания лиц, принимающих решения, обычное запаздывание реакции, негибкость и т. д. Теперь вернемся к рис. 8.6. Система расположена на некоторой кривой изотрения. Представим, что система сдвинулась, т. к. нас интересует *сравни-*

тельный анализ, построенный на сопоставлении нескольких гипотетических состояний системы. В соответствии с нашим предположением сдвиг системы происходит вдоль данной кривой.

12.2. Использование общественно-экономического потенциала

Из принятых предположений 1—7 логически следует, что общий объем народнохозяйственного производства и коэффициент выпуска готовой продукции x, соответствующий его уровню, имеют максимальный абсолютный предел, который физически невозможно превысить. Назовем его *общественно-экономическим потенциалом* (*мощностью*) системы. Эта величина измеряется так же, как и коэффициент выпуска x.

В предыдущих главах подробно пояснялось, что столкновение с ограничениями, обусловленными дефицитом материальных ресурсов,— явление стохастическое. Экономика сотни тысяч раз в каждый отдельный момент сталкивается с этими ограничениями на субмикроуровне. Фактически мы могли бы назвать *интервал мощности*, в котором велика вероятность достижения «моментального» абсолютного предела. Верхний предел интервала мощности в рамках проводимого сравнительного анализа рассматривается как заданный. В масштабах всего общества указанное понятие аналогично тому, которое на уровне предприятия было названо теоретической максимальной мощностью и рассматривалось в связи с анализом модели экономики предприятия. Это абстрактная конечная точка на шкале, которая, совершенно очевидно, практически никогда не достижима.

Обозначим через $\varkappa$ *степень использования общественно-экономического потенциала*:

$$\varkappa = x/\hat{x} \qquad 0 \leqslant \varkappa \leqslant 1. \tag{12.2}$$

Понятие «использование мощностей» заимствовано из исследований по экономике предприятия. Сходство с понятием, употребляемым в этих исследованиях, состоит и в том, что не важно, каково точное абсолютное значение общественно-экономического потенциала $\hat{x}$. Анализ строится исключительно на основе *относительной* степени использования [2].

---

[2] Ниже будет применено выражение «степень использования общественно-экономического потенциала $\varkappa$ приближается к 1» без количественного определения того, что означает «приближается». Возможно, $\varkappa = 0{,}95$, а может быть, $\varkappa = 0{,}87$, это зависит и от того, насколько точно мы определяли $\hat{x}$. Система близка к полному использованию потенциала, если руководители производства с «инженерной» точки зрения видят, что система в условиях обычного трения не в состоянии обеспечить заметное повышение производства.

В экономической литературе существует множество понятий, в большей или меньшей степени являющихся синонимами применяемых нами терминов. Например, говорят о «перегреве» экономики, характеризуя систему, которая приблизилась к верхнему пределу своего потенциала. Мы избегаем такого выражения лишь потому, что оно содержит оценку явления. В нашей работе переменная x является описательной величиной и выступает в качестве показателя состояния системы. Высокий уровень x сам по себе не является плохим или хорошим признаком, он иллюстрирует лишь определенное состояние системы, оценка которого требует отдельного анализа.

Родственная категория — «занятость». В связи с широким значением этого слова оно применимо к любому ресурсу. Однако в экономической литературе его употребляют лишь для характеристики использования рабочей силы. Но в этой главе, осознавая особую значимость использования рабочей силы, мы тем не менее будем анализировать, пользуясь этим термином, применение всех ресурсов. То, что в западной экономической науке называют «безработицей по Кейнсу», представляет собой частичное проявление и составной компонент более широкого и общего явления, которое можно назвать низкой степенью использования общественно-экономического потенциала.

Следует упомянуть еще одну родственную категорию — «напряженность» народнохозяйственного плана. Об этом — по крайней мере в отношении предприятия — шла речь в разделе 3.2, где была установлена связь между напряженностью плана и столкновениями с ресурсоограничениями. Определения «легкий», «напряженный» и «перенапряженный» план указывают на различные участки той же шкалы, которая применяется для измерения степени использования общественно-экономического потенциала.

12.3. Общественные выгоды и издержки: методологические замечания

Начнем с уточнения некоторых понятий.

Общественной выгодой [3] назовем все те явления, которые способствуют формированию чувства удовлетворенности отдельных членов общества или общественных групп, а также повышению уровня их благосостояния. *Общественные издержки* — все то, что вызывает тяготы, потери, страдания, жертвы или беспокойство отдельных членов общества или общественных групп. И «общественная выгода», и «общественные издержки» не являются финансовыми категориями. Часть явлений, объединяемых этими понятиями, обычно измеряется в денежных единицах (например, объем

[3] Термин «выгода» используется как аналог английского benefit.

потребления или затраты труда). Но мы относим сюда и такие явления, которые не имеют денежного выражения (например, чувство уверенности или чувство страха).

Воздержимся от сравнения различных по качеству выгод и издержек (к этому мы еще вернемся в одном из разделов данной главы). Постараемся избежать и вынесения при описании каких-либо оценок. Следует признать, что это не всегда удается. Ведь оценкой является уже само отнесение того или иного события к общественной выгоде или к общественным издержкам. Однако дальше этой предварительной оценки мы не пойдем. Как общественная выгода, так и общественные издержки рассматриваются как *векторные* величины — векторы $\boldsymbol{b}$ и $\boldsymbol{c}$.

Каждый компонент обоих векторов, т. е. каждый показатель общественной выгоды и общественных издержек, измеряется в своих собственных единицах. Напомним пример с дорогой, где потребление бензина давалось в литрах, аварийность характеризовалась частотой несчастных случаев различной степени тяжести и т. д.

Каждый из двух векторов фактически имеет большое количество компонентов. В анализе будем выделять разные характерные *группы* этих компонентов и рассматривать их более подробно. Наша гипотеза состоит в том, что показатели общественной выгоды или общественных издержек, обусловленные этими группами, являются функциями степени использования общественно-экономического потенциала.

Мы не стремимся к точному описанию этой функции, наши планы скромнее. Поочередно рассмотрим отдельные группы показателей общественной выгоды и общественных издержек и проиллюстрируем наличие указанной зависимости. Кроме того будет сделано несколько замечаний о *свойствах* функций (растут они или снижаются, каково поведение их производных и т. д.).

На приведенных рисунках на горизонтальной оси показана степень использования общественно-экономического потенциала: $0 \leqslant x \leqslant 1$.

При графическом изображении возникнут те же трудности, что и раньше: нельзя в двумерном пространстве на одной-единственной оси отобразить многомерный вектор. Кривые на графике всегда будут представлять первую производную функции выгоды или издержек, т. е. предельных выгод и издержек.

Форма кривых соответствует свойствам, описываемым в тексте, впрочем, их очертания произвольны. Это, однако, не имеет значения, ведь кривые служат исключительно для иллюстрации основных взаимозависимостей.

12.4. Общественная выгода как функция использования

Из предположения 5 и определения $\varkappa$ следует, что в зависимости от использования общественно-экономического потенциала пропорционально растет производство всех n видов продуктов. Поскольку в предположении 6 зафиксирован удельный вес капиталовложений, следовательно, вместе с ростом производства *растет и материальное потребление населения.*

Не будем дискутировать вопрос о том, «хорошо ли» для общества увеличение объема материальных благ. Венгрия недавно вышла из состояния бедности, для венгерского экономиста ответ на этот вопрос, естественно, будет положительным. Увеличение производства и вместе с ним потребления, как следствие возросшего использования общественно-экономического потенциала, будем учитывать по линии общественной выгоды.

Согласно предположению 6 фиксированная часть производства идет на накопление. Поэтому более высокая степень использования общественно-экономического потенциала $\varkappa$ обеспечивает динамичное, *ускоренное развитие*, по крайней мере с точки зрения формирования реальных фондов [4]. Если большой объем материальных благ рассматривается как «выгода», то при тех же условиях более быстрый темп их производства и потребления следует оценивать таким же образом.

В зависимости от степени использования общественно-экономического потенциала растет *занятость рабочей силы.* Хотя проблемы занятости уже рассматривались в одной из предшествующих глав, и, кроме того, мы кратко коснемся их при анализе издержек, здесь необходимо также сказать несколько слов. Очевидно, что более высокий уровень занятости означает одновременно и увеличение производства (несколькими строками выше отмечалось, что увеличение $\varkappa$ означает рост производства). К этому *материальному* завоеванию следует добавить и *моральный* эффект при достижении высокого уровня занятости. Безработные лишены не только заработка (это может быть частично или полностью компенсировано пособием по безработице), но и страдают от унижения бездеятельностью. Полная занятость не только увеличивает заработки, но и усиливает чувство уверенности и человеческого достоинства. Создает материальную основу равноправия женщин. Поэтому справедливо учитывать этот эффект в качестве одного из составляющих выгоды, которая связана с повышением степени использования общественных возможностей.

[4] Это явилось бы достаточным условием более быстрого роста только при использовании предположений Харрода и Домара (Harrod, Domar).

Рис. 12.2. Внутренние производственные издержки.

12.5. Внутренние материальные производственные затраты

Вернемся к анализу общественных издержек. Их первая группа: *внутренние производственные затраты.* В эту категорию попадают те затраты — материалы, труд, амортизация оборудования, которые как на капиталистическом, так и на социалистическом предприятии считаются издержками и учитываются в денежном исчислении. Хотя эти издержки полностью описаны, не вредно повторить ряд положений. Вначале рассмотрим одно предприятие. Обычно различается четыре вида упомянутых издержек, все они, за одним исключением,— показаны на рис. 12.2.

«Фиксированные» издержки, не изменяющиеся в зависимости от использования мощностей (точка на вертикальной оси). Сюда относятся бóльшая часть расходов на содержание центрального административного аппарата предприятия; расходы, связанные с эксплуатацией зданий и пр.

Предельные издержки, снижающиеся в зависимости от степени использования мощностей. Они включают, например, простои людей и оборудования при недостатке заказов. Даже если работнику такие дни оплачиваются, обществу это приносит ущерб.

Постоянные предельные издержки, обусловленные использованием производственных мощностей. Сюда относятся почти все прямые производственные расходы, материальные затраты, затраты труда рабочих и т. д.

Растущие предельные издержки, обусловленные увеличением использования производственных мощностей. Несколько примеров:

1. Работа в ночную смену или в выходные дни — особое бремя для исполнителя. Чем больше хочет «выжать» предприятие из имеющихся мощностей, тем острее необходимость во внеурочном труде ночью и в выходные дни. Это обременительно не только для работника и его семьи, но несет и побочный ущерб — во внеурочное время снижается производительность, падает уровень качества выпускаемой продукции.

2. При возникновении ресурсных ограничений по мере расширения производства все чаще приходится прибегать к вынужденной замене. Об этом было подробно сказано в гл. 2. Чем больше напряжен план, тем чаще отсутствуют те или иные ресурсы. Нехватку стараются как можно быстрее покрыть либо за счет более дорогих, либо менее качественных ресурсов. То и другое наносит ущерб обществу.

3. Чем большего объема производства предприятие стремится достичь имеющимися в данный момент ресурсами, тем чаще оно пренебрегает рядом своих постоянных задач, например ремонтом оборудования, обновлением выпускаемой продукции и т. д. Стремление к напряженному росту производства не позволяет повышать качество или даже снижает его уровень. Поэтому возникающий при этом ущерб следует учитывать при оценке растущих предельных издержек.

Если исчислять эти четыре типа издержек на базе действующих цен, мы пришли бы к U-*образной функции предельных издержек,* которая показана на рис. 12.1. Что касается первой группы общественных издержек — внутренних производственных затрат, мы не сомневаемся в возможности их агрегирования с использованием цен, поскольку это делается как на капиталистических, так и на социалистических предприятиях. Необходимо также отметить следующее. *На предприятии в зависимости от степени использования производственных мощностей возникают как растущие, так и сокращающиеся предельные издержки. Чем ближе приближается порог полной мощности, тем резче растут предельные издержки.*

Если это положение верно для одного предприятия, то его можно распространить и на всю совокупность предприятий. В рамках первой группы общественных издержек — внутренних производственных расходов, и на народнохозяйственном уровне проявляется «растущая отдача» — снижающиеся предельные издержки, и «сокращающаяся отдача» — растущие предельные издержки.

Все, что было сказано выше в отношении внутренних производственных расходов на предприятии, в большой степени распространяется и на учреждения. Из-за ограниченности рамок исследования мы не анализируем подробно эти взаимосвязи.

12.6. Внешние материальные потери и нагрузки

Следующая группа общественных издержек также тесно связана с деятельностью предприятий (а частично и учреждений). Но они прямо не учитываются в калькуляциях предприятий среди расходов, исчисляемых в денежных единицах. В микроэкономике их называют *внешним влиянием*. Приведем ряд характерных примеров.

а) С расширением использования мощностей предприятия растет и вероятность ухудшения здоровья работников, равно как и возможность возникновения несчастных случаев. В условиях напряженных темпов это проявляется особенно отчетливо.

б) Увеличивается загрязнение окружающей среды — воздуха, воды, биосферы.

Этих жертв можно избежать либо заметно снизить вероятность их появления, используя современные методы охраны труда, техники безопасности, широкого внедрения очистных сооружений и т. д. Все это требует больших затрат, и, таким образом, явления, упомянутые в пунктах а) и б), выступают в качестве общественных издержек.

Как социалистические, так и капиталистические предприятия сегодня сами частично несут эти расходы. В результате внешние расходы частично становятся внутренними издержками. Поэтому граница в нашей классификации первой (внутренней) и второй (внешней) групп издержек может меняться.

Факторы а) и б) широко освещены в литературе, поэтому нет необходимости обсуждать их дополнительно.

в) Стоит вернуться и к явлению, называемому обычно «*перегруженность*», «*перенасыщенность*». Рассматривая его, мы выходим за рамки «производства» в узком смысле, т. е. за рамки создания материальных благ, и должны принять во внимание материальные и нематериальные услуги, равно как и любой другой вид человеческой деятельности.

Одним из элементов понятия, которое мы называем общественно-экономическим потенциалом, является пространство,— естественное и созданное человеком. Если $\varkappa$ растет и приближается к 1, если мы близки к полному использованию общественно-экономического потенциала, то это значит, что в данном пространстве — как естественном, так и созданном — возникает все больше различных видов деятельности и ведется она все более оживленно. Имеющееся в наличии пространство заполняется плотнее, перегружается.

Промышленность, урбанизация, правительственные административные учреждения, крупные культурные и торговые центры сужают «зеленую» природную зону.

Увеличение численности населения и рост его активности на данной городской территории «уплотняет» город, улицы, площади, общественные здания.

Все более перегружается транспортная сеть. Об этом уже

говорилось в примере с автодорогой. Но проблема охватывает и общественный транспорт, аэропорты, автосервис и пр.

Расширение масштабов деятельности предприятий и организаций на базе имеющихся мощностей ведет к тому, что в одном цехе необходимо разместить большее количество оборудования, в административном помещении или проектной мастерской — больше столов или чертежных досок, в больничной палате — больше коек, в классах — больше парт.

«Перегруженность» оказывает негативное влияние и на общее состояние человека, и на всю общественную жизнь, на чем коротко остановимся ниже. Сейчас хотелось бы подчеркнуть «физическое» влияние «перегруженности». К ее последствиям относятся несчастные случаи, ухудшение здоровья. Неблагоприятное влияние оказывает она и на результаты труда — больше из рук рабочего выходит брака, чаще с чертежной доски снимают неверный чертеж.

г) Росту занятости сопутствуют крайне важные общественные последствия, которые были проанализированы в разделе 12.4. Однако нельзя забывать и о том, что этот процесс вызывает и косвенные общественные издержки. Рассмотрим, например, некоторые последствия роста женской занятости. Если женщина, ранее занятая домашним трудом, начинает работать на предприятии или в учреждении, то часть выполняемых ею ранее работ перекладывается на другие организации — ясли, детский сад, школу, прачечную, общественное питание и т. д. Какую-то часть работы берет на себя ее муж, что удлиняет его рабочий день. Удлиняется рабочее время и самой женщины — после первой смены на рабочем месте следует вторая — домашняя.

Другая большая группа общественных издержек, описанных как внешние расходы в пунктах а) — г), принадлежит к растущим предельным издержкам. Они также при приближении к полному использованию общественно-экономического потенциала начинают расти все более круто.

12.7. Содержание государственного аппарата

Третьей большой группой общественных издержек являются *расходы по содержанию государственного аппарата.* Проанализируем, как эти расходы соотносятся со степенью использования общественно-экономического потенциала *x*.

Эти расходы в основном фиксированны. При рассмотрении первой группы расходов мы видели: расходы по содержанию административного аппарата предприятия в значительной степени не зависят от объема производства. Аналогичный вывод можно сделать и об обществе в целом: значительная часть расходов на содержание центрального государственного аппарата остается неизменной как при 20%-ном росте, так и при сокращении производства.

Многие государственные расходы растут вместе с производ-

ством, но не пропорционально, а в меньшем размере. Сюда можно отнести и расходы по содержанию центрального экономического аппарата управления.

Государственный аппарат как функция использования общественных возможностей может относительно «дешеветь». Содержание государственного аппарата — это общественные «накладные расходы». Если растет объем производства, то одновременно сокращаются накладные расходы в расчете на единицу продукции.

Существует и противоположный по своему действию эффект. В момент приближения $\varkappa$ к 1, когда экономическое положение становится более напряженным, административно-бюрократическая деятельность может активизироваться. Усложняется организация материально-технического снабжения, все большее количество товаров и услуг втягивается в систему ведомственного распределения и т. д. Жалобы и недовольство возникают все чаще, заставляя государственные органы проявлять бóльшую расторопность и нередко прибегать к прямому вмешательству. Обоснованной представляется поэтому следующая гипотеза: растущие предельные издержки возникают и в сфере правительственных расходов, поскольку и они являются функцией использования общественно-экономического потенциала. Практическая апробация этой гипотезы требует проведения специальных социологических исследований.

12.8. Общественное настроение

Рассмотренные выше общественные издержки включали, в основном, *материальные* расходы и потери. Остановимся на *«духовных»* аспектах этой проблемы. *Общественные настроения, чувство удовлетворенности* связаны с рядом экономических явлений, которые, в свою очередь, зависят от использования общественно-экономического потенциала. Речь идет о сложном клубке взаимоотношений, по-разному проявляющихся не только в разных общественных системах, но и в рамках одной системы — в разных классах и социальных группах. Выделим два круга основных проблем.

Одна из проблем возникает при низком уровне использования общественно-экономического потенциала, что неизбежно сопровождается и низким уровнем занятости, и массовой безработицей. Помимо экономических потерь, которые несет безработица, она создает и социальную напряженность. Это синдром со многими симптомами, включая преступность, акты терроризма, самоубийства. С возрастанием степени использования общественно-экономического потенциала, а вместе с ней и занятости эти явления становятся реже. Таким образом, речь идет о *снижении* предельных издержек [5]. Это проявляется и в капиталистической экономике при

[5] В данном случае следует вспомнить сказанное в разделе 12.4. Там, при анализе «выгод», указывалось благотворное влияние полной занятости на общественные

улучшении положения в области занятости, и на ранней стадии развития социалистической системы, когда происходит всасывание потенциальных резервов рабочей силы и безработицы.

Как было выяснено в гл. 11, после определенного переходного периода социалистическое хозяйство выходит на уровень полной занятости, которая *гарантирована* внутренними законами развития системы. Начиная с определенного уровня использования общественно-экономического потенциала, социальные последствия проявляются не только в форме издержек, связанных с низким уровнем занятости, но и в виде выгод.

А теперь посмотрим на другой конец оси x, соответствующий высокой степени использования общественно-экономического потенциала (часть явлений, характерных для этого отрезка, уже была рассмотрена в предыдущих главах, ряд других будет подробно проанализирован в последующих главах).

Чем ближе мы приближаемся к полному использованию общественно-экономического потенциала, тем чаще сталкиваемся с узкими местами в производстве и в других видах человеческой деятельности. Это порождает не только материальные потери, но и создает нервозную обстановку. Дефицит, вынужденные замены, импровизации, сутолока вызывают у работающих недовольство, делают людей раздражительными, и это касается всех — директора и мастера, рабочего и служащего.

Эти ощущения испытывают как создатель и поставщик товаров и услуг, так и их потребитель. Снабженец, инженер и домашняя хозяйка одинаково страдают от такой ситуации. Отданный на милость продавца, стоящий в очереди, мечущийся в поисках товаров, постоянно прибегающий к их вынужденной замене потребитель переживает немало горьких часов [6].

Напряженное производство может требовать и экстенсивного расширения рабочего времени, что, в свою очередь, сказывается на настроениях людей.

Инвестиционная напряженность обычно приводит к перераспределению в пользу капиталовложений части ресурсов, предназначенных на потребление. Это может замедлить рост жизненного уровня, создать трудности в снабжении, что также ощутимо отражается на настроениях населения.

Эти явления следует отнести к категории растущих предельных издержек в зависимости от степени использования общественно-экономического потенциала. Чем ближе их полное использование, тем круче растут эти расходы. Рассмотрим теперь некоторые

настроения. Сейчас при описании издержек упоминается негативное влияние на них безработицы.

[6] Многие ранее описанные показатели дефицита могут быть использованы для измерения общественных издержек, ведь ущерб, наносимый дефицитом, является их частью. Другими словами, у векторов дефицита и векторов общественных издержек есть много общих составляющих.

явления, которые уже упоминались, в частности в гл. 9 и разделе 10.4. «Остро ощутимое ухудшение социального климата» как специфический вид резко растущих предельных общественных издержек и «превышение допустимых социальных пределов» — понятия-синонимы. Трудно сказать, какие ограничения являются более жесткими: допустимая граница общественного терпения или материальная нехватка производственных ресурсов. Это зависит от конкретных политических условий системы. Существует тем не менее тесная взаимозависимость между этими видами ограничений. Очевидно, что общество близко к своей границе терпения, когда все чаще и болезненнее становятся столкновения с ресурсными ограничениями.

Мы не ставим знак равенства между снижающимися предельными издержками, которые рассматривались в начале этого раздела, и растущими предельными издержками, обсуждавшимися в его конце, хотя бы потому, что такой «знак равенства» совершенно чужд духу книги. Не раз подчеркивалось, что в принципе нельзя сравнить ни один тип «позитива» или «негатива» с другим. Что касается двух видов рассматриваемых издержек, то к сказанному можно добавить следующее. Если рассматривать вопрос в исторической перспективе, то, бесспорно, факт ликвидации безработицы несравненно более важен, чем те негативные явления, которые сопровождают обострение дефицита. Но верно и то, что люди в своей повседневной жизни не мыслят историческими категориями. Рабочего, раздраженного дефицитом сырья на предприятии, или молодых супругов, не имеющих квартиры, вряд ли утешит предложение радоваться отсутствию безработицы.

Все это приводит к необходимости рассмотреть более общий круг проблем, связанных с оценкой, агрегированием и сравнением рассматривавшихся до сих пор отдельно различных видов общественных выгод и издержек.

12.9. «Оптимум благосостояния»

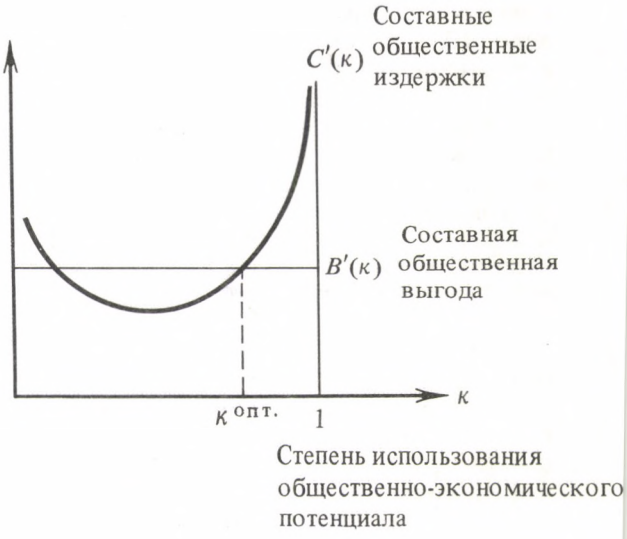
Те, кто верит в общественную «функцию благосостояния» с помощью приведенного выше анализа, пришли бы к решению проблемы, аналогичному приведенному на рис. 12.3. Ход мысли был бы следующим.

Необходимо определить *составную* функцию общественной выгоды:

$$B(к) = f[b \quad (к)]. \qquad (12.3)$$

Составная общественная выгода	=	Вектор показателей общественной выгоды	Степень использования общественно-экономического потенциала

Рис. 12.3. «Оптимум благосостояния» в случае U-образных предельных издержек.



На рисунке с целью упрощения предполагалось, что B линейно зависит от $\varkappa$, т. е. производная является прямой горизонтальной линией.

В то же время необходимо определить и *составную* функцию общественных издержек:

$$C(\kappa) = \varphi[c(\kappa)]. \qquad (12.4)$$

Составные общественные издержки = Вектор показателей общественных издержек; Степень использования общественно-экономического потенциала

При построении графика предполагалось, что функция предельных составных общественных издержек имеет U-образную форму и складывается из двух участков — понижения и повышения.

Из этого вытекает следующая *функция благосостояния*:

$$W(\kappa) = B(\kappa) - C(\kappa). \qquad (12.5)$$

Функция благосостояния = Функция составной общественной выгоды − Функция составных общественных издержек

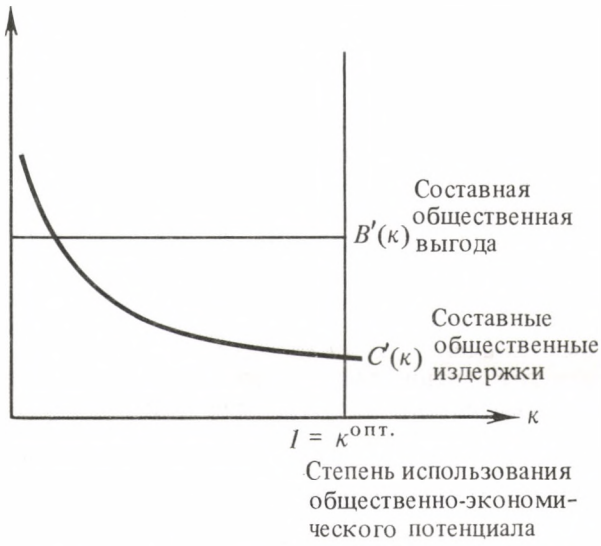


Рис. 12.4. «Оптимум благосостояния» при условии уменьшающихся предельных составных общественных издержек.

«Оптимум благосостояния» ($\varkappa^{\text{опт}}$) располагается в точке пересечения двух производных. Оптимальная степень использования общественно-экономического потенциала на рис. 12.3 значительно ниже 1, т. е. полного его использования.

Простое и красивое решение, выражающее тривиальную, но при этом крайне важную функцию. *Не следует во что бы то ни стало и любой ценой стремиться к максимальному использованию общественно-экономического потенциала. Это не имеет смысла, так как при приближении к полному использованию предельные общественные издержки начинают превышать предельную общественную выгоду.*

Других, более ценных выводов на основе рис. 12.3 сделать нельзя. Предположение о линейности функции B было сделано произвольно, она могла принять и другую форму. Проблематично и выяснение количественных параметров (например, какое количество мяса является эквивалентом чувства уверенности, вызванного полной занятостью). Произвольно и предположение о том, что функция предельных составных общественных издержек (C') имеет U-образную форму. Она соответствует этой форме только тогда, когда те, кто выносит оценку, выраженную этой функцией благосостояния, признают наличие растущих предельных общественных издержек. Если эти издержки не принимают всерьез или вообще отбрасывают, то остается влияние лишь постоянных и растущих издержек. В таком случае мы получили бы функцию C', похожую на представленную на рис. 12.4 [7]. В этом случае функция благо-

[7] Для упрощения сравнения поведения функции предположим, что B одинакова на обоих графиках.

состояния достигает своего максимума уже в условиях максимального использования общественных возможностей. Другими словами, «оптимум благосостояния» связан с напряженной экспансией.

Теоретическое определение «оптимума благосостояния» ничего не решает, оно лишь переводит формулировку реальных и глубоких проблем с одного языка на другой. Изначальная дилемма состоит в следующем: более высокая или более низкая степень использования общественно-экономического потенциала связана с разнообразными последствиями. Какова относительная значимость этих последствий на практике и в рамках некоторой заданной совокупности оценок? Та же дилемма, переведенная на язык экономики благосостояния, касается формы функций B и C, а также численных значений их параметров. На этот «переведенный» вопрос ответить непросто, он сложнее, чем первоначальный. Поэтому опустим из анализа этот «перевод».

12.10. Наблюдение и измерение

Дискуссия о функции благосостояния и об измерении благосостояния проходит на двух уровнях. Один из них — чисто теоретический [8]. Его мы не затрагиваем даже частично, так как это далеко уводит от основной темы книги. Второй уровень в значительной степени связан с практикой, и центральным здесь является вопрос о том, можно ли измерять степень развития общества и его благосостояния с помощью валового внутреннего продукта (ВВП) или другого агрегированного показателя выпуска общественного производства [9]. По мнению одних экономистов и статистиков, это возможно, в лучшем случае его необходимо скорректировать, чтобы точнее отразить доходы и издержки, пока не учтенные агрегированным показателем выпуска общественного производства. Другие ученые отрицают такую возможность и считают, что различные аспекты благосостояния и развития, эффективность экономической системы следует описывать *большой совокупностью различных общественных показателей.*

Из общего хода рассуждений, приведенных в книге, и особенно в данной главе, очевидно, что автор является приверженцем второго направления. Это проявляется, в частности, в том, что в данной работе постоянно повторяется мысль о невозможности описать

---

[8] См. дискуссию по поводу «теоремы невозможности» в работе Эрроу (Arrow, 1951). Обзор дискуссии приведен в следующих изданиях: Эрроу и Сцитовски (Arrow, Scitovsky, 1969); Фелпс (Phelps, 1973). См. также полемику по поводу идей Роулза о «справедливости распределения»: Роулз (Rawls, 1967) и сборник Фелпса, 1973.

[9] См., например, работы Аллардта (Allardt, 1973), Нордхауза и Тобина (Nordhaus, Tobin, 1972), Стоуна (Stone, 1975), а также литературу на венгерском языке: Андорка и Иллеш (Andorka, Illés, 1974), Даниел (Dániel, 1977a), Эрлих (Ehrlich, 1967, 1968), Ханкис и Манхин (Hankiss, Manchin, 1976), Яноши (Jánossy, 1963), Корнаи (Kornai, 1972), Римлер (Rimler, 1976).

с помощью синтетического скалярного показателя ситуацию, характеризующуюся *внутренне противоречивыми* процессами. Для этого необходимо использовать векторные величины. При скалярном измерении складываются величины с одинаковым знаком, но несоизмеримые; кроме того, «взаимно уничтожаются» величины с противоположным знаком, нарушается баланс «позитива» и «негатива», что затемняет тем самым внутренние противоречия.

Вместе с представителями второго направления я признаю, что как внутренний валовой продукт, так и другой агрегированный показатель общественного производства может быть полезен при анализе экономических проблем, так как он в «сжатом» виде представляет многие виды издержек и выгод. Проблема возникает, если кто-то пытается приписать этому показателю «суммарный» или «всеобъемлющий» характер. Эта опасность существует, она тесно связана с явлениями, подробно рассматриваемыми в книге: погоня за валом, напряженная экспансия, физическая граница, определяемая ресурсными ограничениями. Если мы примем внутренний валовой продукт [10] в качестве переменной, «приближающейся» к функции благосостояния W (рис. 12.4), то целесообразно стремиться к максимализации ВВП. И тогда необходимо проводить экономическую политику, которая в каждый момент увеличивает его до верхней границы.

Векторное измерение, измерение и наблюдение за большим количеством показателей — сложная, но в полной мере разрешимая задача. В разделе 12.3 указывалось, что векторы показателей общественных издержек и общественной выгоды теоретически состоят из большого количества компонентов. Однако очевидно, что все они совсем необязательно должны постоянно практически проявляться. Статистики в будущем смогут найти такой комплекс представляющих состояние системы показателей, измерение которых не окажется слишком дорогостоящим. Кроме того, конечно, необходимы различные «уплотнения»: частичное агрегирование и другие синтезирующие процедуры для обеспечения репрезентативности информационных материалов [11]. Важно только, чтобы при таких «уплотнениях» не утрачивался противоречивый характер рассматриваемых процессов, поскольку главное — показать наличие достижений и проблем как результат использования общественно-экономического потенциала, а также растущих и снижающихся предельных общественных издержек.

Если в ближайшие годы продвинется вперед система сбора информации и расчета общественных показателей, мы сможем эмпирически проверить многие из гипотез, которые были выдвинуты в данной главе и касались взаимосвязи между степенью исполь-

[10] С точки зрения обсуждаемой здесь проблемы безразлично, берется ли в качестве агрегированного показателя выпуска ВВП или национальный доход.

[11] Эти методологические проблемы, хоть и в другом контексте, уже поднимались в разделе 7.9.

зования общественно-экономического потенциала, с одной стороны, и общественными выгодами и издержками, с другой.

12.11. Позиция плановика и его «условные рефлексы»

Значительная часть задач, связанных со сбором информации и измерением проходящих процессов, остается нерешенной, что, конечно, затрудняет деятельность плановиков. Но как бы ни был сложен и точен статистический анализ он не в состоянии существенно повлиять на закономерности развития экономики. Мы опустимся на «более глубокий уровень рассмотрения проблемы», если попробуем понять *характерную позицию* и *«условные рефлексы»*, определяющие принятие решений в центральных плановых органах, действующих в рамках традиционной системы управления социалистической экономикой. Такие решения определяются не складом характера или настроением того или иного человека, а ролью, функцией, тем фактом, что в определенных общественных условиях эти люди должны принимать решения по необходимому кругу проблем.

Этот вопрос проиллюстрирован графически на рис. 12.5. Сплошными линиями представлены общественные издержки, пунктирными — максимальные выгоды. Все эти линии образуют множество кривых. Это сделано для того, чтобы показать: речь идет о векторе, некоторые компоненты которого показаны на рисунке. Толстыми линиями даны кривые, отражающие максимальные *выгоды* (*доходы*), а также *уменьшающиеся* и *постоянные* предельные издержки. Тем самым показано, что лица, формирующие экономическую политику, особенно остро ощущают влияние этих факторов. *Растущие* предельные издержки представлены тонкими линиями, что символизирует их весьма слабое восприятие указанными лицами. В чем причина такой специфической двойственности в подходе? [12]

Для того чтобы ответ был близок к реальности, представим себе гипотетическую ситуацию принятия решения. Предположим, что приближается конец года и необходимо сформировать план на следующий год. Расходы на содержание государственного аппарата уже определены ранее. Практически известны и ресурсы на начало будущего года, а следовательно, и общественно-экономический потенциал. Можно выбрать между двумя вариантами плана: первый

[12] Наш ответ напоминает в данном случае ход рассуждений, использованный в разделе 10.5 в связи с вопросом: почему лицо, принимающее решение, как правило, задерживает его, выносит с запозданием? Общность рассуждений обосновывается тем, что рассматривавшийся ранее вопрос является *частью* исследуемой здесь *более общей* проблемы.

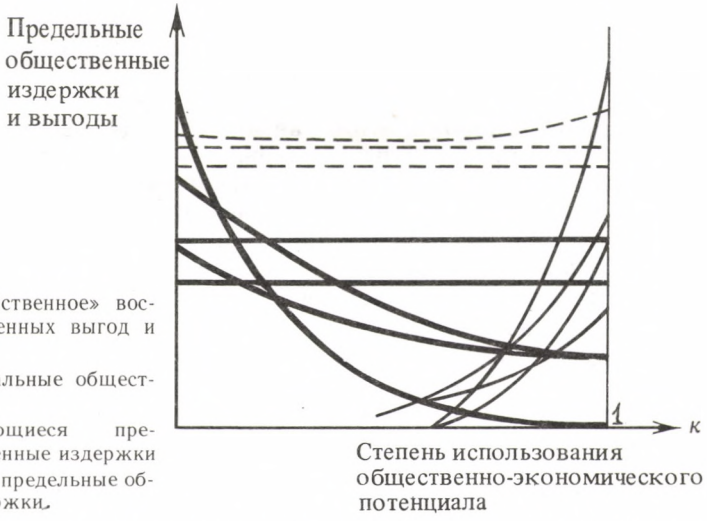


Рис. 12.5. «Двойственное» восприятие общественных выгод и издержек
— — — Максимальные общественные выгоды
——— Уменьшающиеся предельные общественные издержки
———— Растущие предельные общественные издержки

обеспечивает более высокий уровень производства (на 3%) по сравнению со вторым, т. е. $\varkappa_1/\varkappa_2 = 1{,}03$.

Для дальнейших рассуждений используем упрощенный и краткий способ изложения. Разницу между $b_i(\varkappa_1)$ и $b_i(\varkappa_2)$ назовем *дополнительной выгодой* (доходом) типа *i*. *Дополнительными издержками* или *экономией издержек* типа *h* назовем отклонение в ту или другую сторону величины фактических издержек от гипотетических издержек, подсчитанных с помощью линейной стоимостной функции, соответствующей точке $c_h(\varkappa_2)$:

$$\text{Экономия издержек} = (c_h(\kappa_1) - c_h(\kappa_2)\frac{\kappa_1}{\kappa_2}), \quad - \quad \text{(разница негативна: сокращающиеся предельные издержки)}$$

$$\text{Дополнительные издержки} = (c_h(\kappa_1) - c_h(\kappa_2)\frac{\kappa_1}{\kappa_2}), \quad + \quad \text{(разница позитивна: растущие предельные издержки)} \qquad (12.6)$$

1. Дополнительные выгоды (доходы) и экономия издержек — показатель, значительно более надежный, чем дополнительные издержки.

Дополнительные выгоды (доходы) в первую очередь означают 3%-ный рост объема выпуска, и это можно отчетливо отразить в количественных заданиях плана. Очевидно и то, что при 3%-ном росте производства не увеличиваются административные расходы ни на предприятиях, ни в учреждениях, ни в центральном аппарате. Таким образом, «накладные» общественные расходы в расчете на единицу продукции сокращаются. Все это «осязаемо» и может быть запланировано. Что же происходит в отличной от этого ситуации,

когда растут предельные расходы? Больше вынужденных замен, дольше поиск необходимой продукции, длиннее ожидание и т. д. Но кто может с полной уверенностью утверждать, что это определяется именно ростом производства на 3%? И кто может определить, какой ущерб с этим связан? Между всеми компонентами предельных общественных издержек и выгод, с одной стороны, и степенью использования общественно-экономического потенциала — с другой, существует стохастическая связь. Все это так. Но в случае выгод и сокращения предельных издержек корреляция высока, а при растущих общественных издержках — низка. В этом — одно из главных объяснений того, почему «тонкие линии» администрация ощущает слабее.

2. Прирост выгоды и прирост экономии издержек в основном является *внутренним*: их денежное выражение отражается на бюджете отдельной семьи, предприятия, центрального государственного аппарата. В отличие от этого бóльшая часть прироста ущерба носит *внешний* характер (тут проблема перекликается с рассмотренной в разделе 12.9). Для лучшего понимания — «внешние или внутренние» обратимся к примеру с семьей, хотя об этом пойдет речь во второй части книги. Если в результате более напряженного варианта плана сéмьи получат на 3% больше потребительских товаров и услуг, это отразится на внутренних семейных расчетах и в соответствующей статистике. А следовательно, эти цифры легко внести в плановые показатели. Если одновременно возникают большие очереди, где потребитель изнемогает в ожидании, если он теряет массу времени в поисках товара, а продавец ведет себя по отношению к нему еще более грубо, чем прежде, если и изготовитель, и продавцы не заинтересованы в повышении качества продукции, а покупатель все чаще вынужден приобретать то, что есть, вместо того, что хотел бы,— все эти явления относятся к «внешним» последствиям [13]. Даже те, кто фиксирует свой семейный бюджет, эти факты не регистрируют. Не отражены они и в статистике семейных расходов и потребления, а соответственно нет такого раздела и в плане.

Мы воспользовались примером из жизни семьи, хотя множество аналогичных явлений можно найти и на производстве, в торговле и в других сферах общественной деятельности. Вывод один — любое явление «внешнего» характера плохо улавливается плановиком.

3. Приросты выгоды и экономии можно *централизованно* использовать. В плане может быть указано, как будет разделен этот прирост между потреблением и капиталовложениями, в какой пропорции получат дополнительные капиталовложения различные секторы экономики, как будет распределено дополнительное потреб-

[13] По меткому выражению Робинсона и Итвэлла (Robinson, Eatwell, 1973) растет «покупательная возможность» потребителя, но одновременно сокращается «возможность покупки».

ление между различными группами населения. Дополнительные расходы, наоборот, децентрализованы, атомизированы. Хотя они и затрагивают каждого члена общества в какой бы роли он ни выступал: и изготовителя, и покупателя, и потребителя, и арендатора квартиры и пр., но этот ущерб в каждый момент для каждого отдельного лица не представляется трагическим из-за его распыленности. В этом состоит одно из самых важных объяснений двойственного восприятия «толстой и тонкой линий». Для плановика надежды на дополнительные выгоды и экономию важнее опасности дополнительных расходов.

4. Наконец, особую роль играет временно́й фактор. Дополнительная выгода и экономия проявляются сразу, а дополнительные расходы — с опозданием, «отдельными каплями». Напряженное использование ресурсов, «штурмовщина» могут сопровождаться отказом от повышения качества выпускаемой продукции и ее модернизации, от ремонта машин и оборудования и т. д. Все это «отомстит» за себя, но позднее, медленно и постепенно. Общественная реакция на эти раздражители тоже наступает не сразу, они исподволь подтачивают чувство удовлетворенности окружающим [14].

Речь идет о специфической форме временно́го предпочтения: это не предпочтение «гедонизма», которое обычно фигурирует в стандартной теории потребления. Не в интересах сиюминутных «наслаждений» мы отказываемся сегодня от накопления, которое завтра могло бы обеспечить больший объем потребления и большее «наслаждение». «Условный рефлекс», о котором идет речь, отдает предпочтение *сегодняшнему выпуску*, а вместе с ним сегодняшнему потреблению, *плюс* сегодняшним капиталовложениям, пренебрегая риском неблагоприятных последствий, которые уже в ближайшем будущем нанесут ущерб и производству, и потреблению, и капиталовложениям. Этот рефлекс может быть усилен политико-идеологическими факторами, ни на чем не основанной верой в возможность добиться более высоких темпов экономического роста. *Нетерпеливое стремление добиться максимально расширенного воспроизводства сегодня* даже в ущерб будущему — вот та специфическая форма временно́й преференции, о которой идет речь.

Принимая во внимание все эти факторы, можно четко представить себе, что происходит при выборе между двумя вариантами планов. Если плановик выполняет свою работу компетентно и сознательно, он тщательно взвесит выполнимость напряженного варианта. Используя принятую в данном разделе терминологию, он задаст себе вопрос: $\varkappa_1 \leqslant 1$? Если да, то он выбирает *этот вариант*.

[14] В разделе 12.1 в качестве предположения *1* введен «прием» моделирования, состоящий в том, что функции выгод и затрат представляют собой динамический «средний момент». Отсюда в сравнительном анализе степень использования общественно-экономического потенциала выступает как причина, а издержки — как следствие, без временно́го знака. Однако действительность состоит не из динамических «средних моментов». Многие сегодняшние причины породят последствия завтра или послезавтра.

Мы перечислили четыре фактора, оказывающих активное воздействие на позицию плановика, определяющие двойственное отношение к оценке выгод и издержек — «условные рефлексы», действующие в процессе принятия решений. Выражение «условный рефлекс» введено, чтобы подчеркнуть: решение принимается не под влиянием сиюминутной экономической политики, а под воздействием *рефлексов, создаваемых стабильными общественными условиями.* Мы в данном случае не являемся фаталистами. Плановик, создатель экономической политики хорошо понимает, что при приближении $\varkappa$ к 1 растут определенные виды общественных предельных издержек. Если он признает это, то становится более осторожным при принятии решений. Но в таком случае ему придется «плыть против течения», ведь он знает, что многие другие специалисты, участвующие в принятии решений, будут по-прежнему действовать под влиянием четырех перечисленных факторов.

12.12. Межсистемные сравнения

Уже подчеркивалось, что позиция плановика, его «условные рефлексы», мотивация поведения определяются не субъективным началом, а объективными особенностями его деятельности и той роли, которую он играет в рамках данной системы. К этому следует добавить, что экономику к полной степени использования общественно-экономического потенциала толкают не только «условные рефлексы» лиц, принимающих решения. Этому способствуют все те механизмы управления, причинные связи и «порочные круги», которые были подробно рассмотрены в данной главе. Этому способствует и ориентация на «вал» и связанная с ней тенденция к накоплению, внутреннее стремление к расширению и вызываемый им ненасыщаемый инвестиционный голод, и как общий результат — почти неудовлетворимый спрос предприятий на ресурсы, т. е. их хронический «отсос». Очень сильные тенденции толкают систему к состоянию $\varkappa = 1$. И пусть даже существуют контртенденции — они не очень сильны.

Прибегнем к следующей терминологии: использование общественно-экономического потенциала в системе осуществляется напряженно, если оно близко к максимуму и, соответственно, начинают резко расти предельные общественные издержки. Можно сформулировать и следующее положение: *в социалистической системе при традиционных формах управления экономикой и использование общественно-экономического потенциала носит напряженный характер.*

Констатируя это, мы лишь переформулировали через призму *макро*экономического подхода утверждение, сделанное в гл. 2 для *микро*экономического уровня,— традиционное социалистическое хозяйство ресурсоограничено.

Описанный в этой главе феномен: резкий рост предельных общественных издержек при напряженном использовании общественно-экономического потенциала и явления, рассмотренные в гл. 2—11 — высокая интенсивность дефицита, частые и болезненные проявления ограничений по ресурсам и предложению,— все это стороны одной и той же проблемы, обусловленной тем, что в системе практически нет мобилизуемых резервов, их постоянно «отсасывают» определенные общественные процессы. В элементарных событиях на субмикроуровне система всегда достигает, или почти достигает, предела своих собственных физических возможностей.

Наше предположение можно правильно интерпретировать лишь имея в виду идеи, ранее высказанные в книге, а также гипотезы 1—7, приведенные в разделе 12.1. То, что мы называем «использованием общественно-экономического потенциала» не тождественно использованию отдельных ресурсов в каждый данный момент. Иными словами, только что изложенное утверждение не предполагает, что социалистическое народное хозяйство использует все ресурсы на 100% или почти на 100%. Имеются значительные резервы, но их невозможно мобилизовать. Столкновения с ограничениями по ресурсам — это тысячи узких мест, возникающих на субмикроуровне в каждый момент. Они сопровождаются созданием резерва других (сопутствующих) ресурсов, которые в данный момент нельзя использовать в иных целях. В целом многие виды ресурсов остаются в значительной степени неиспользованными, и *в то же самое время* значение $\varkappa$ приближается к 1 — это два явления, которые как теоретически, так и практически совместимы.

Сказанное можно лучше понять, проведя сравнение с капиталистической системой в ее классическом состоянии. Там $\varkappa$ намного меньше 1, потому что по каждому виду производственной деятельности имеется мобилизуемый резерв всех сопутствующих ресурсов. Расширение объемов производства товаров и услуг не сдерживается ресурсными ограничениями. Внутренние законы движения системы не позволяют расширяться до возможных физических границ, поскольку намного раньше возникают ограничения, обусловленные эффективным денежным спросом. Можем сделать следующий вывод.

В классической капиталистической системе использование общественно-экономического потенциала не является напряженным.

Это утверждение, как и сделанное для традиционной социалистической экономики,— лишь иная формулировка гипотез, приведенных в гл. 2. Здесь с помощью макроэкономического подхода мы охарактеризовали состояние, которое было описано на микроуровне как ограниченность классической капиталистической системы по спросу.

Не в качестве точной диаграммы, а скорее для общей иллюстрации проблемы рассмотрим рис. 12.6, где показаны характерные для классической капиталистической и традиционной социалистической экономики нормальные степени использования общественно-

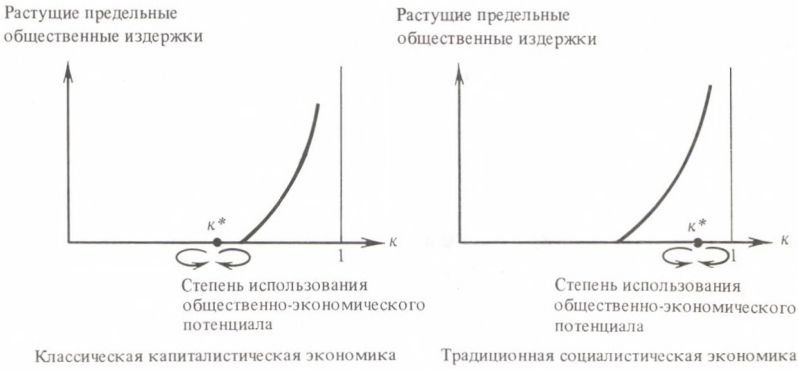


Рис. 12.6. Нормальная степень использования общественно-экономического потенциала в капиталистическом и социалистическом хозяйстве.

экономического потенциала. От точек, соответствующих нормальной степени, вправо и влево отходят петли, иллюстрирующие циклические или несистематические колебания вокруг нормы. Среди общественных выгод и издержек показаны только растущие предельные издержки, их вектор представлен одним компонентом. Капиталистическая система в период оживления достигает той точки, когда начинается рост отдельных предельных общественных издержек [15].

В отличие от этого в традиционной социалистической экономике средняя степень использования общественно-экономического потенциала уже близка к своим предельным значениям, а в пике инвестиционного цикла доходит до этого предела. Она всегда находится (даже в самых низких точках циклов или несистематических колебаний) глубоко в области растущих предельных издержек.

Заявляя, что в условиях традиционной социалистической экономики степень использования общественно-экономического потенциала выше, чем в рамках классического капитализма, мы не оцениваем «эффективности» двух систем, так как было сказано, что ни общественные выгоды, ни общественные издержки нельзя обобщать. Можно, однако (к этому мы стремились ранее и будем стремиться в последующих разделах книги), проанализировать последствия более высокой или более низкой степени использования

[15] Рис. 12.6 отражает классическую капиталистическую экономику *до* широкого применения кейнсовой экономической политики, сдвигающей нормальную степень использования общественно-экономического потенциала вправо по горизонтальной оси $\varkappa$.

Ускорение инфляции зависит от этого сдвига. Обратимся к рис. 12.2: чем больше степень использования общественно-экономического потенциала, тем круче растут предельные производственные издержки предприятия в денежном исчислении, что способствует проявлению инфляционных процессов.

общественно-экономического потенциала как по линии общественных результатов и преимуществ, так и с точки зрения общественных расходов и ущерба.

Наконец, еще одно соображение. Выше противопоставлялись классический капитализм и традиционные формы социалистической экономики. Остался открытым вопрос о том, как влияют на рассмотренные явления экономические реформы и изменения в политике хозяйственного развития.

В разделе 9.8 уже упоминалось, что экономическая политика Венгрии в последние 10—15 лет ориентируется на более умеренные темпы развития, чем раньше, в период сверхнапряженных планов. Плановики стали лучше понимать, что форсированный рост сопряжен со многими неблагоприятными последствиями. «Тонкие линии» на рис. 12.5 «утолщаются» в их глазах. Необходим глубокий анализ накопленного опыта, чтобы сделать вывод о необратимости этих изменений, о сдвиге в нормальном уровне использования общественно-экономического потенциала.

12.13. Еще раз о предположениях

Вернемся к предположениям, сделанным в начале главы. Представляется, что все общие утверждения, приведенные в данной главе, будут справедливы, если отказаться от упрощений. Оставляем читателю возможность самостоятельно убедиться в этом, сделав, со своей стороны, лишь несколько примечаний.

Нам нечего добавить к предположениям *1, 2* и *3*. Было бы целесообразно вместо статического сравнительного анализа дать динамическую модель, а также учитывать изменчивость материальных ресурсов, политико-институционной структуры и закономерности поведения данной системы. Однако трудности этой задачи намного превышают наши возможности.

В предположении *4* не принимались во внимание влияние внешней торговли и возможности использования внешних источников получения ресурсов. Если снять это упрощение, то окажется, что материальные ограничения системы не обусловливают абсолютного верхнего предела развития. Система может перешагнуть рамки внутренних возможностей. В этом случае верхний предел зависит от финансовой и экономической поддержки стран-кредиторов, а также от возможности страны, обращающейся за помощью, нести все вытекающие экономические и политические последствия. Этот вопрос уже затрагивался в разделах 9.10 и 10.6 и будет проанализирован в гл. 21.

В соответствии с предположением *5* структура выпускаемой продукции фиксированна. Очевидно, что это очень большая абстракция даже для сравнительного статического анализа. В потреблении проявляются взаимозависимости Энгеля: структура потребления меняется вместе с его совокупным объемом. Что касается

производства, то сказанное относительно нелинейности кривых формирования расходов предполагает также, что структурные пропорции конечной продукции и ресурсных затрат изменяются как функция $\varkappa$.

Хотя все это можно теоретически продемонстрировать с помощью более сложной модели, мы одновременно затруднили бы пояснение сути проблемы. Именно для упрощения мы пошли на измерение валового общественного продукта единственной скалярной величиной вместо принятого в книге векторного измерения. Для того чтобы сделать это *без* агрегирования с использованием цен, было введено предположение о фиксированной структуре общественного продукта как необходимый аналитический «трюк». Наша логика потребовала отказа от агрегирования с помощью цен, с одной стороны, потому, что данной главой завершается первая часть книги, в которой анализируется внеценовое приспособление. А с другой стороны, потому, что один из главных выводов данной главы состоит в том, что удовлетворительное решение проблемы агрегирования с использованием цен и учетом всех общественных результатов и издержек невозможно. Не следует думать, что с помощью высказанного предположения можно было бы *преодолеть* трудности агрегирования. Сведéние всех выгод и расходов в одну скалярную величину *невозможно*; это невозможно и с помощью цен, и без них.

Впрочем, можно предположить, что учет изменений структуры выпускаемой продукции не ослабил бы, а усилил наши выводы. Из предыдущих глав ясно, что, чем чаще и болезненнее проявляются ресурсные ограничения (т. е. чем ближе система к полному использованию общественно-экономического потенциала), тем чаще прибегают к вынужденной замене, импровизированным изменениям ассортимента выпуска, тем ниже качество продукции со всеми вытекающими отсюда неблагоприятными последствиями. Все эти явления уже были причислены в предыдущих разделах к составным элементам растущих предельных общественных издержек (в молчаливом противоречии с предположением *5*).

В соответствии с предположением *6* при каждом значении $\varkappa$ доля накопления остается постоянной. Исторический опыт подсказывает, что при напряженном использовании общественно-экономического потенциала высок удельный вес капиталовложений.

Кроме того, циклические колебания сопровождаются не только колебаниями объема капиталовложений, но и изменениями доли накопления.

Даже если бы эту взаимосвязь мы и внесли в нашу модель, ход общих рассуждений о взаимозависимости общественных выгод, издержек и степени использования общественно-экономического потенциала не изменился.

Наконец, обращаясь к предположению *7*, в соответствии с которым в рамках сравнительного статического анализа мы все время движемся вдоль одной и той же кривой изотрения, следует под-

черкнуть: от этого предположения ни в коем случае нельзя отказываться, оно особенно важно при сравнении систем.

Директор венгерского часового завода совершенно прав, заявляя, что достиг предела использования мощностей, если при данной практике управления и организации, заданной системе материально-технического снабжения, с учетом «нормальных» для венгерской экономики трений, он не в состоянии выжать больше из оборудования и людей. Логически неверно в таком случае считать, что швейцарский директор смог бы на этом заводе добиться большего. Может и смог бы, но... в условиях швейцарской практики управления и организации, швейцарского снабжения и швейцарского «нормального трения». Используя принятую в книге терминологию, можно сказать, что швейцарский завод расположен на другой кривой изотрения, ближе к началу, что предопределяет иное положение ресурсного ограничения.

Такой ход рассуждений помогает при научном сравнении двух систем. Иногда возникает на первый взгляд парадоксальная картина. В стране A соотношение капитала и объема производства выше, выше и отношение запасов к объему текущего производства, выше потери рабочего времени, чем в стране B. Совместимо ли это с утверждением, что в стране A тем не менее ресурсоограниченная система, а в стране B — нет? Да, совместимо. Страна A физически неспособна произвести больше при том трении, которое нормально для системы. Здесь использование общественно-экономического потенциала носит напряженный характер, а $\varkappa$ близка к 1. В то же время страна B способна производить больше при нормальном трении своей системы, использование общественно-экономического потенциала здесь не напряженно, $\varkappa$ значительно меньше 1, но сдерживающим фактором является низкий уровень эффективного спроса.

Вторая часть

Приспособление при наличии цен

Введение ко второй части

Анализируя явления, рассмотренные в первой части книги, мы не принимали во внимание такие категории, как прибыль, цена, заработная плата и деньги. Во второй части они будут учтены. Вопрос о том, насколько велико влияние этих категорий, является спорным, поэтому вторая часть книги названа не «приспособление *под влиянием цен*», а «приспособление *при наличии цен*».

13 — 15 главы посвящены сфере деятельности *предприятий*, в некоторых местах дается короткая ссылка и на деятельность бюджетных организаций. Темой 17 — 19 глав является рассмотрение домашних хозяйств. В находящейся между этими двумя блоками гл. 16 анализируется заработная плата, которая выплачивается предприятиями и учреждениями сектору домашнего хозяйства.

Последние три главы книги охватывают все сферы. В гл. 20 речь пойдет о деньгах, в гл. 21 — о макроэкономических зависимостях и, наконец, в гл. 22 будут рассмотрены некоторые организационные проблемы.

Глава 13

Предприятие: бюджетное ограничение и прибыль

13.1. Введение

В первой части книги мы не раз ссылались на роль, которую играет бюджетное ограничение при формировании поведения предприятий. Вторую часть начнем с подробного анализа бюджетного ограничения и прибыли, так как на сделанных выводах будут строиться дальнейшие рассуждения о ценах, заработной плате и финансах.

Изложенное в разделах 13.2—13.6 не связано с определенной экономической системой. Открытым остается и вопрос о форме собственности на предприятии.

Таким образом, анализ, проведенный в разделах 13.7—13.9, используется для описания различных форм социалистической и капиталистической экономики.

И наконец, последний раздел главы посвящен общим теоретическим и историческим вопросам экономики.

13.2. Финансовый баланс и бюджетное ограничение предприятия

Формулой (2.3) в целом определено бюджетное ограничение. Сейчас перейдем к более глубокому рассмотрению этого понятия, не вдаваясь в излишние подробности описания финансово-кредитной системы.

Предположим вначале, что предприятие имеет *один* финансовый баланс и вместе с ним единственно бюджетное ограничение. Финансовые средства предприятия не имеют строгой «привязки», когда точно предписано, что эта статья может быть использована только для выплаты заработной платы, другая — рассчитана лишь на инвестиционные цели и т. д. Деньги, полученные предприятием, оно может использовать по своему усмотрению. Следовательно, нет необходимости разделять расходы, связанные с капиталовложениями и текущим производством. Как капиталовложения, так и текущее производство постоянно требуют ресурсов, которые приобретаются за деньги.

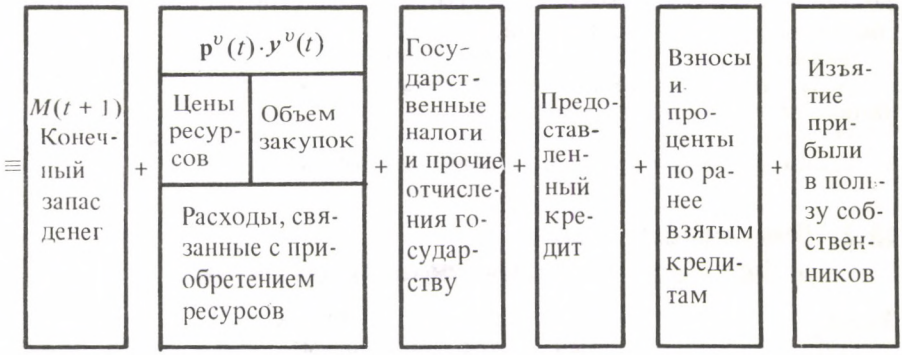
Финансовый баланс предприятия на определенный временной период (например, на один день) имеет следующий вид[1]:

[1] Бóльшая часть статей баланса дается только описательно. Символы приведены лишь в том случае, когда на них имеются последующие ссылки.

Поступления

(13.1)

Расходы



Формула (13.1) говорит сама за себя и лишь два момента требуют уточнения. Первый — *M, запас денег.* Он практически совпадает с категорией M_1 денежной теории: запас денег, которым непосредственно распоряжается само предприятие и который в любой момент может быть использован как в форме наличных денег, так и в форме банковских депозитов, снимаемых в любое время. Запас менее ликвидных средств в балансе не отражается, а фигурирует только его изменение за указанный период в ходе кредитных операций.

Второй — так как мы пока оставили открытым вопрос о собственнике предприятия, то открытым остается и вопрос о том, кто вкладывает деньги в предприятие и как это вложение зависит от возможности изъятия части прибыли. В случае, когда собственником является государство, две статьи поступлений («государ-

ственная поддержка» и «денежные взносы собственника») практически совпадают.

Финансовый баланс (13.1) представляет собой *бухгалтерское тождество ex post*, которое всегда реализуется. Это не значит, что предприятие всегда платежеспособно. Если, однако, оно не платит за полученный товар, нарушая заключенное с поставщиком соглашение, то оно *de facto* получает кредит. Таким образом баланс всегда поддерживается, так как получение кредита — это статья, которая подразумевает не только добровольное кредитование со стороны кредитора, но и получение кредита насильственным путем за счет нарушения платежного контракта.

Поскольку каждая переменная финансового баланса (13.1) не является отрицательной, то справедливо следующее неравенство:

Использование денег в период t	$\leqq$	$M(t)$ Первоначальный запас денег	+	Все денежные поступления за период t

(13.2)

Из-за неизбежности повторов не будем описывать подробно все источники средств и платежи, фигурирующие в неравенстве. Все они присутствуют в формуле (13.1). Неравенство (13.2) — это общее *бюджетное ограничение предприятия*. Термин «общее» подчеркивает, что общие денежные ресурсы предприятия ограничивают его общие денежные платежи [2]. Поскольку неравенство было получено из тождества, очевидно, что в общей форме бюджетное ограничение проявляется всегда.

13.3. Жесткое бюджетное ограничение: чистый случай

При каких обстоятельствах неравенство (13.2) выражает не обычное *бухгалтерское* соотношение, которое выполняется во всех случаях, а ограничение, действительно влияющее на *поведение и свободу действий предприятия?* Для того, чтобы обеспечить последнее, переменные этого неравенства не должны определяться произвольными неотрицательными величинами; их значения должны быть обусловлены внутренними закономерностями управленческой сферы, особенностями ее устройства, а также поведенческими правилами организаций микроуровня. Эти вопросы будут проанализированы ниже.

[2] Если в дальнейшем будет использоваться понятие «бюджетное ограничение» без пояснения, то подразумевается общее ограничение. Если возникнет необходимость сослаться на более узкое ограничение — в области инвестиционных расходов и оплаты труда,— это всегда будет оговорено.

Вначале обратимся к *чистому* случаю *жесткого* бюджетного ограничения. Приведем пять условий, наличие которых обеспечивает жесткость бюджетного ограничения. Речь идет, разумеется, о теоретической конструкции, так как ни одно из этих условий на практике в полной мере не реализуется.

Все пять условий вместе *достаточны* для обеспечения *идеальной* жесткости бюджетного ограничения. Мы не утверждаем, что только комплекс этих условий способен дать жесткое бюджетное ограничение, но эти пять условий являются необходимой исходной точкой для дальнейших рассуждений. Для удобства к порядковому номеру условия добавлен индекс *Ж* — жесткий.

Условие 1Ж. Экзогенные цены. Предприятию заданы векторы закупочных цен (p^v) и цен реализации готовой продукции (p^e). Предприятие выступает в качестве управляемого ценами объекта, т. е. объекта, принимающего цены, а не создающего их. В данном случае безразлично, кто определяет цены: атомизированный рыночный процесс, на который не в состоянии воздействовать ни один покупатель или продавец; более крупный по сравнению с рассматриваемым предприятием поставщик или потребитель, оказывающий воздействие на закупочные цены или цены реализации; или какой-то государственный орган. Безразлично кто — суть состоит в том, что предприятие не может оказать влияния на формирование цены.

Условие 2Ж. Жесткая система налогообложения. Под этим понимаются не высокие налоги, а строгое соблюдение следующих принципов:

Предприятие не может оказывать влияния на нормативы налогообложения, определяемые законами или постановлениями, иными словами, они являются для него экзогенным фактором.

Система налогообложения устанавливает налоги на основе легко исчисляемых критериев.

Предприятие не получает индивидуальных льгот.

Установленный налог изымается в обязательном порядке за определенный период времени.

Условие 3Ж. Отсутствие безвозмездной государственной поддержки. Государство ни по каким каналам не дает дотаций на текущее производство и безвозмездно не покрывает расходы на капиталовложения.

Условие 4Ж. Отсутствие возможности получения кредита. Все закупки ресурсов $\boldsymbol{p}^v \cdot \boldsymbol{y}^v$ должны быть оплачены наличными. Межфирменный кредит не допускается ни путем соглашения с продавцом, ни через разрыв контракта, когда платежи не выполняются, и таким образом предприятие насильно привлекает кредитора. Любые другие источники получения кредита также исключаются.

Условие 5Ж. Невозможность внешних финансовых вложений. Наши рассуждения не распространяются на период создания предприятия, т. е. на вопрос первоначальных финансовых вложений в его деятельность. Анализируется лишь действующее пред-

приятие. Поэтому условие *5Ж* таково: собственники могут изымать прибыль, но при этом они не имеют права вкладывать ее вновь в развитие предприятия.

Условия *4Ж* и *5Ж* могут быть выполнены только в абстрактном случае при условии простого воспроизводства и стационарной экономики.

Условия *1Ж — 5Ж* определяют ограничения в поведении предприятий с точки зрения переменных, фигурирующих в финансовом балансе (13.1). Если эти ограничения строго реализуются, то бюджетное ограничение, аккумулирующее их влияние, определяет рамки свободы выбора для предприятий, т. е. *ex ante* становится жестким ограничителем поведения.

Посмотрим, какие последствия и побочные явления сопровождают реализацию вышеуказанных условий. В чем проявляется жесткость бюджетного ограничения? (К порядковым номерам вновь будем добавлять индекс *Ж*.)

Последствие 1Ж. Выживание. Судьба предприятия определяется исключительно доходом от реализации продукции и расходами на закупку сырья. Если последние в какой-то момент превышают доходы, то предприятие для покрытия ущерба может использовать имеющийся денежный запас M и отказаться от изъятия прибыли. Если предприятие отказалось от распределения прибыли и полностью исчерпало финансовый запас, не покрыв тем не менее убытков, оно вынуждено уменьшить свои расходы. Уменьшение закупок ведет к уменьшению объемов производства, сокращению доходов и в конечном итоге к неплатежеспособности и банкротству. *Жесткое бюджетное ограничение является формой экономического давления: соотношение доходов предприятия и затрат на ресурсное обеспечение является вопросом жизни и смерти предприятия.*

Последствие 2Ж. Рост. От этих же факторов зависит техническое развитие и рост предприятия, требующие капиталовложений. *Финансовые средства, необходимые для приобретения дополнительных ресурсов и расширения предприятия, могут обеспечиваться только за счет внутреннего накопления.*

Последствие 3Ж. Приспособление к ценам. Так как цены являются внешне заданным фактором, предприятие *вынуждено к ним приспосабливаться.* Это приспособление должно осуществляться, главным образом, путем проведения конкретных мероприятий, направленных прежде всего на повышение или снижение уровней производства или изменение соотношения затраты — выпуск. Эти процессы являются внутренними для предприятия и, следовательно, не привязаны непосредственно к ценам. Однако косвенно они все же имеют к ним отношение — через закупки ресурсов y^v, которые позволяют вносить изменения в производство, а также в результате реализации готовой продукции y^e, которая, в свою очередь, обеспечивается изменениями в производстве.

Приспособлению предприятия могут способствовать две *внут-*

ренние финансовые переменные: использование денежного запаса M, а также сокращение или прекращение распределения прибыли. Однако денежный запас может быть исчерпан, а распределение прибыли можно сократить максимум до нуля. Манипулирование внешними финансовыми источниками недопустимо. В конце концов не остается другого пути, как с помощью реальных мероприятий приспособиться к ситуации.

В этих условиях цена — не просто «сигнал», на который в зависимости от желания предприятие может реагировать или не реагировать. Оно должно бдительно следить за ним, ибо в противном случае окажется неспособным развиваться, а возможно, станет и банкротом.

В своих рассуждениях мы абстрагировались от особенностей цен. «Оптимальная» цена или «неоптимальная», «равновесная» или «неравновесная» — безразлично с точки зрения жесткости бюджетного ограничения. Важно только одно — цены зависят не от предприятия и при наличии жесткого ограничения оно должно приспосабливаться к ним.

Последствие IVЖ. Неопределенность. Предприятие не разделяет риск с кем бы то ни было. Оно самостоятельно переживает давление внешних условий и последствия своих действий.

Так как цены носят экзогенный характер, то предприятие может выиграть либо, наоборот, проиграть, в зависимости от их уровня. Однако в любом случае — это его внутреннее дело, только его беда или удача. Если беда, то в ней никто не поможет, если удача— никто не отнимет ее плодов.

Последствие VЖ. Спрос предприятия. Все вместе взятые последствия предопределяют *конечность спроса* предприятия на ресурсы. Он зависит от цены закупки p^v и текущего и ожидаемого дохода предприятия $p^e \cdot y^e$.

13.4. Почти жесткое бюджетное ограничение

Целый ряд явлений, возникавших во всех исторически пройденных экономических системах, оказывают влияние на бюджетное ограничение и оно отклоняется от вышеописанного чистого случая. Подробно на этих явлениях мы остановимся далее в этой главе, но уже сейчас следует выделить некоторые из них:

— Концентрация производства приводит к возникновению гигантских предприятий, не желающих покорно мириться с ценообразованием и активно вмешивающихся в процесс формирования цен.

— С расширением социальной и экономической деятельности государства возрастает и его роль в перераспределении денежных доходов предприятий.

— С тех пор как существуют предприятия, существует и сис-

тема кредитования. Предприятия расплачиваются не только наличными, между ними возникают отношения кредитора — должника. Предприятие может также получить кредит от банка.

— Владельцы денег — в рамках, обусловленных принципами данной системы,— могут вкладывать средства в создание предприятий и их расширение.

Все перечисленные явления обусловливают *возможность* «смягчить» бюджетное ограничение. В какой мере эта возможность станет реальной практикой, во многом зависит от конкретных особенностей той или иной системы. Ниже будет показано, при каких условиях, несмотря на наличие перечисленных явлений, бюджетное ограничение остается по крайней мере *почти жестким* (индекс *ПЖ* после порядкового номера означает *почти жесткое* ограничение). Выражение «почти жесткое» указывает на то, что ограничение хотя и не остается столь жестким, как в чистом теоретическом случае, но близко к нему. Это можно измерить его *последствием*: бюджетное ограничение является почти жестким, если вызывает перечисленные в предыдущем параграфе последствия *1Ж* и т. д.

Условие 1ПЖ. Трудности установления цены. Ряд предприятий диктует цены на отдельные виды ресурсов и готовой продукции. Однако их монополии противодействует сопротивление партнеров и ограниченный характер спроса.

Условия 2ПЖ и 3ПЖ. Отсутствие государственного перераспределения. Здесь в полной мере сохраняются условия, справедливые для чистого случая *2Ж* и *3Ж*. Государство ни путем дифференциации налогов или других отчислений, ни с помощью предоставлений субсидий и дотаций не может осуществлять перераспределение доходов предприятий.

Условие 4ПЖ. Получение кредита на жестких условиях. Под этим имеются в виду не высокие проценты под кредит, а жесткие, «консервативно-ортодоксальные» принципы предоставления денежного кредита:

Кредитор (банк и т. д.) предоставляет предприятию кредит только в том случае, если есть гарантия, что оно в состоянии из своих доходов выплатить его в будущем.

Если предприятие взяло заем, оно обязано точно выполнять каждое обязательство кредитного соглашения; очередные взносы и процент должны уплачиваться в сроки, предусмотренные соглашением. Неукоснительное соблюдение кредитных соглашений со всей строгостью контролируется законом.

Покупатель не может вынуждать продавца к предоставлению кредита, без предварительной договоренности отказываясь от немедленной оплаты поставленных товаров.

Условие 5ПЖ. Внешние финансовые вложения на жестких условиях. Денежные вложения самого предприятия могут дополняться вложениями его собственников. Таким образом финансируется техническое развитие и расширение предприятия, в даль-

нейшем эти расходы возмещаются за счет его возросших доходов. Внешние финансовые вложения не могут быть использованы на преодоление временных платежных трудностей предприятия.

Хотелось бы избежать повторения. Возвращение к тому, что говорилось в предыдущем разделе, может создать у читателя впечатление, что приведенные там последствия *1Ж* и т. д. будут иметь место и в данном случае. Следует, однако, отметить, что их проявление не гарантировано с той же степенью строгости, что и в чисто теоретическом случае. Верно, что условия *2—3* не изменились; по-прежнему исключается возможность государственного перераспределения доходов. Но возникает проблема с условиями *1, 4* и *5*, ведь об этих явлениях нельзя однозначно сказать «да» или «нет». Например, нельзя определить, на жестких или мягких условиях предоставляется кредит. Возможно множество промежуточных состояний. Аналогичная ситуация и с формированием цен или с определением жесткости условий внешнего финансирования.

Промежуточные состояния будут рассмотрены в разделе 13.6. Сейчас перешагнем через них и обратимся к другой крайности — к мягкому бюджетному ограничению.

13.5. Мягкое бюджетное ограничение

Когда можно говорить о полном ослаблении бюджетного ограничения, т. е. о состоянии, при котором это ограничение заранее не сковывает свободу выбора для предприятия?

Вновь вернемся к пяти условиям, обсуждавшимся на начальном этапе нашего анализа (теперь к их порядковому номеру будем добавлять индекс *М*). Как правило, реализуются все условия вместе, но в принципе достаточно и одного условия или даже его части для ослабления бюджетного ограничения.

Условие 1М. Определение цены. Бóльшая часть предприятий пользуется не имеющимися ценами, а, наоборот, устанавливает их самостоятельно, т. е. для большинства предприятий цены не являются экзогенными величинами.

Теоретически это может относиться и к ценам ресурсов и к ценам на готовую продукцию. На практике, однако, к смягчению бюджетного ограничения приводит, как правило, последний вариант. Предприятие в состоянии переложить на потребителя рост своих расходов. Это возможно как при более сильной позиции поставщика при свободных договорных ценах (например, поставщик находится в монопольном положении по отношению к многочисленным потребителям или существует хронический дефицит и поставщик диктует цены), так и при административном установлении цен, когда поставщик способен влиять на ведомственные решения.

Постоянное и массовое переложение расходов на потребителя возможно из-за того, что общий денежный спрос не является строго ограниченным, а в большей или меньшей мере приспосабливается к растущему уровню расходов.

К этой проблеме мы еще вернемся в последующих главах.

Условие 2М. Мягкая налоговая система. Некоторые характерные проявления:

— предприятие воздействует на формирование налоговых правил;

— предприятие нарушает нормативное регулирование и получает льготы или отсрочки;

— установленный налог не взимается неукоснительно.

Условие 3М. Безвозмездная государственная поддержка. Предприятие может получить по разным каналам:

— безвозвратную субсидию на инвестиционные расходы;

— постоянно предоставляемую дотацию на компенсацию стабильной нерентабельности производства или на стимулирование какой-либо деятельности;

— временную дотацию на покрытие возникшего ущерба или на осуществление какой-либо программы.

Условие 4М. Мягкая кредитная система, не основанная на «консервативных» и «ортодоксальных» принципах. Предприятие может получить кредит и в том случае, если нет никакой гарантии, что оно в состоянии вовремя выплатить его из своих доходов, строго не реализуется принцип «авансового» характера кредита. Предприятие может не выполнять свои обязательства, предписанные кредитным соглашением. Более того, выступая в роли покупателя, оно может произвольно отложить свои выплаты продавцу.

Условие 5М. Внешние финансовые вложения на мягких условиях. Для государственного предприятия это условие не отличается от *3М*: безвозвратная государственная поддержка. В сфере частного предпринимательства также могут наблюдаться явления, относящиеся к этой категории: собственники вкладывают деньги в предприятие не с целью его развития, а для преодоления его финансовых затруднений [3].

Теперь попробуем сравнить проявления, последствия и побочные явления, связанные с мягким бюджетным ограничением, со сказанным выше в отношении жесткого бюджетного ограничения.

Последствие 1М. Выживание. Судьба предприятия зависит не только от того, способно ли оно постоянно покрывать из доходов от реализации продукции свои расходы. Даже если расходы стабильно превышают доходы, разница может быть покрыта за счет налоговых льгот, мягкого кредитования и т. д. Таким образом

[3] Например, семейное предприятие попало в трудное положение и его владельцы пытаются санировать его за счет собственных средств и имущества. Конечно, такой путь имеет свои границы, определяемые размерами этой собственности.

разница доходов и расходов не является жизненно важным вопросом для предприятия.

Последствие IIM. Рост. Развитие предприятия и его рост обусловлены не только возможностями создания инвестиционных средств за счет внутреннего накопления (т. е. за счет денежных запасов, прибыли или жесткого инвестиционного кредита, который должен позднее быть покрыт из доходов). Для закупки дополнительных ресурсов, необходимых для развития и роста предприятия, могут быть использованы денежные ресурсы, получаемые путем безвозмездной государственной поддержки, а также мягкого инвестиционного кредитования.

Последствие IIIM. Приспособление к ценам. Предприятие не должно приспосабливаться к ценам по двум причинам. В первую очередь из-за того, что под воздействием условия *IM* смягчилось бюджетное ограничение. Предприятие не пользуется уже установленными ценами, а создает их. Возьмем, к примеру, случай, когда оно в состоянии серьезно влиять на цены своей продукции. Поэтому ему нет смысла беспокоиться в связи с формированием закупочных цен. Как бы они ни складывались, предприятие сможет обеспечить соответствие продажных цен возможному росту расходов.

Даже если вышеназванный фактор не играет никакой роли, т. е. предприятие подчинено ценам, ему все равно нет необходимости обязательно приспосабливать к ним соотношение затрат и выпуска. Если предприятие терпит убыток, оно может получить компенсации за счет налоговых льгот, государственной дотации, отсрочки в уплате кредитов, кредита, полученного на мягких условиях и т. д. *Существование предприятия и его развитие не зависят от цен.* При желании оно следит за ценами, но может этого и не делать, продолжая существовать и даже развиваться.

Предприятие может реагировать на изменения цен перераспределением, необходимым изменением комбинации затраты — выпуск. Это позволяет изменять реальное количество закупок ($\boldsymbol{y}^v$) и реальное количество продаж ($\boldsymbol{y}^e$), а тем самым и финансовое положение предприятия. Но предприятие может поступить и иначе. Оно может попробовать воздействовать на цены $\boldsymbol{p}^v$ и $\boldsymbol{p}^e$ или на финансовые переменные (налоги, государственные дотации, условия кредитования и т. д.).

В первом случае предприятие реагирует в сфере производства, во втором — в области управления. В первом случае действие происходит в *цехах*, во втором — в *кабинетах* министерства, налогового ведомства, банка. В первом случае реакция проявляется в изменении условий производства, труда, приспособлении к новой структуре затрат и выпуска. Во втором случае — в просьбах, жалобах, компромиссах, другими словами, стремлении манипулировать теми, от кого зависит предоставление налоговых льгот, дотаций, мягких кредитов и т. д.

Ослабление бюджетного ограничения не исключает возмож-

ности первого варианта реакции, но не обусловливает его необходимости. В то же время становится очень привлекательным и перспективным второй вариант.

Последствие IVM. Неопределенность. Предприятие не берет риск только на себя, а делит его с государством. Если обстоятельства сложатся благоприятно, нет уверенности в том, что дополнительная прибыль останется у предприятия: скорее всего она будет изъята. Однако, если предприятие попадет в невыгодное положение или неправильно приспособится к обстоятельствам, то вероятнее всего оно сможет переложить последствия на других субъектов: на потребителя (повысив цены), на кредиторов и в первую очередь на государство.

Финансовое положение предприятия и бюджетное ограничение попадают в состояние двойной неопределенности. Во-первых, это неопределенность, характерная для деятельности любого предприятия (в том числе и имеющего жесткое бюджетное ограничение). Она проявляется в неопределенности цен, формирования условий закупок и продаж и т. д. В данном случае неопределенность, кроме того, возникает и из-за постоянного перераспределения доходов предприятий. Предприятие не может точно прогнозировать, сколько будет у него изъято или сколько оно получит от государства.

Последствие VM. Спрос предприятия. Все перечисленные последствия приводят *к формированию практически неудовлетворяемого спроса предприятия на ресурсы.* Он не связан ни с ценами закупок $\boldsymbol{p}^v$, ни с текущим или ожидаемым доходом предприятия $\boldsymbol{p}^e \cdot \boldsymbol{y}^e$. Предприятие рассчитывает на то, что расходы по закупке ресурсов раньше или позже оно сумеет покрыть, а если для этого не хватит доходов от реализации продукции, то можно будет прибегнуть к внешним финансовым источникам. В конечном итоге мягкое бюджетное ограничение не связывает предприятие в реальной сфере — производстве, закупках и продажах. *Мягкое бюджетное ограничение — в отличие от жесткого — не влияет на поведение предприятия, это всего лишь бухгалтерское соотношение.*

13.6. Элементарные события и общее поведение

В предыдущих разделах были рассмотрены те факторы, которые или ужесточают бюджетное ограничение предприятия или, наоборот, смягчают его. На субмикроуровне эти факторы через миллионы единичных событий влияют на существование предприятий. Объективное развитие событий руководители предприятий *ощущают* субъективно. На них оказывает влияние не только их собственный опыт, но и наблюдение за другими предприятиями. В результате мягкость или жесткость бюджетного ограничения обусловлена тем, на что в перспективе рассчитывает руководитель

предприятия. Чем лучше на предприятии понимают, что его существование и развитие зависят только от издержек производства и от выручки от продажи продукции, тем с большим уважением относятся к бюджетному ограничению и тем жестче будет это ограничение. И чем меньше предприятие полагается на эти факторы, тем легкомысленнее воспринимается бюджетное ограничение и тем оно мягче.

Из этого следует (на что мы уже ссылались ранее): нельзя приписывать этому ограничению только одно из двух свойств — мягкость или жесткость. Имеются и промежуточные стадии, что объясняется двумя причинами. Во-первых, тот или иной руководитель, принимающий решения, может сам создать это половинчатое отношение. Во-вторых, в рамках одной и той же системы ожидания различных руководителей могут быть различны: некоторые рассчитывают на более жесткое бюджетное ограничение, другие — на более мягкое.

Однако есть тенденции, которые сводят все ожидания к одинаковым и крайним (не промежуточным) состояниям. Если часто повторяется событие, создающее ощущение мягкости бюджетного ограничения, причем частота его повторения превышает определенную критическую величину, возникает «общественная атмосфера», в которой бюджетное ограничение воспринимается как мягкое.

Степень жесткости бюджетного ограничения *можно наблюдать и измерять*. В то же время это очень сложная группа явлений, которую нельзя описать одним показателем, здесь необходим их комплекс. Обозначим через β — вектор показателей, характеризующих степень жесткости бюджетного ограничения. В соответствии с принятой в книге системой обозначений $\beta_i = 0$ означает состояние явления, описываемого i-м показателем, которое соответствует полной степени жесткости ограничения. Чем мягче ограничение, тем выше положительное значение показателя.

Некоторые показатели могут основываться на *субъективном* наблюдении: предположения руководителей предприятий, касающиеся факторов, формирующих его финансовое положение, а также роль последнего при определении линии поведения можно установить путем опроса. Несмотря на неизбежную неопределенность такого метода наблюдения, он дает важные данные для оценки положения.

О степени жесткости бюджетного ограничения можно судить и по *последствиям* мягкости или жесткости ограничения (см. приведенный анализ в предыдущих разделах по номерам I—V). Выделим три явления, которые объективно отслеживаются и количественно измеряются.

Государственное перераспределение денежных доходов предприятий. Описание возможно с помощью многих показателей: пропорции денежных средств, изымаемых или передаваемых предприятию по разным каналам; частота предоставления или изъятия

средств; пропорции заранее определенных и ненормативных платежей и финансовой помощи и пр.

Финансовое положение предприятия и его выживание. Какова связь между текущими или стабильными финансовыми убытками и продолжением деятельности предприятия; частота банкротства и санации, соотношение между их различными типами.

Финансовое положение предприятия и его рост. Какова связь между «реальной» прибылью предприятия, т. е. разницей между его доходами и расходами, и осуществляемыми предприятием капиталовложениями. В данном случае происходит определенная аналогия с первой группой явлений, рассмотренных при описании государственного перераспределения денежных доходов.

Каждое конкретное событие в каждой группе явлений может быть однозначно описано с той или иной степенью точности. С точки зрения всей экономики это *стохастические* явления. При их измерении следует стремиться к *статическому* описанию, характеризуя их вероятностное распределение.

В рамках длительных наблюдений можно установить, что является *нормальной степенью* жесткости бюджетного ограничения для данных общественных условий.

13.7. Наблюдения, касающиеся капиталистической и социалистической экономики

В предыдущих разделах мы рассматривали бюджетное ограничение абстрактно, чтобы разработать *систему инструментов* (понятия, связь между различными последствиями, принципы наблюдения и измерения и т. д.) для последующего изучения этого явления в рамках конкретных экономических систем. Теперь, располагая этими инструментами, перейдем к решению поставленной задачи.

Вначале сделаем несколько замечаний о жесткости бюджетного ограничения в условиях *капиталистической* экономики. При этом следует иметь в виду, что между различными странами в этом вопросе существуют ощутимые несовпадения. Несмотря на это, имеется и общая тенденция, которую рассмотрим в рамках столетия.

Создается впечатление о сдвиге в жесткости ограничения: *тенденция смягчения.* Абсолютной жесткости, в ее чистом варианте, видимо, никогда и не существовало, но в XIX веке в ведущих капиталистических странах ограничение было близко к абстрактному полюсу, к состоянию, при котором $\beta = 0$. Случаи полного банкротства не были редкостью. Никто не спасал разорившееся предприятие, а удачливые конкуренты растаптывали его. Распродажа с аукциона личного имущества банкрота и долговая тюрьма — вот признаки жесткой системы налогообложения и кредитования. За некоторыми исключениями (железные дороги, пароходства, страхо-

вание, колониальная торговля — немногие сферы, где существовали крупные общества) размер предприятий был невелик, а цены, сформированные действительно анонимными рыночными процессами, являлись, таким образом, экзогенными величинами для предприятий.

По сравнению с начальным периодом классического капитализма произошли глубокие изменения, которые сместили степень жесткости бюджетного ограничения с крайнего положения $\beta = 0$. Эти изменения общеизвестны, но тем не менее следует кратко рассмотреть их.

Развернулся процесс громадной концентрации, возникли гигантские концерны. Они уже не подчиняются ценам, а являются их создателями. Это один из главных факторов смягчения бюджетного ограничения. Крупный капиталистический концерн способен реагировать на цены не комбинацией затраты — выпуск, а приспосабливать цены к своим реальным денежным расходам плюс ожидаемая прибыль. Власть в определении цен автоматически гарантирует выживание.

Постепенно внимание общества смещается к проблеме занятости, которая теперь волнует не только самих безработных, но и работодателей и другие общественные слои. Банкротство — проблема уже не только попавшего в беду владельца капитала, ее связывают с тем влиянием, которое она оказывает на занятость: рабочие закрывшегося предприятия попадают на улицу. Кроме того, современная политэкономия показала, что существуют накапливающиеся эффекты умножения и ускорения, каждое банкротство сокращает агрегированный спрос и за счет этого подвергает опасности занятость. Не только собственники, но и профсоюзы, все общество оказывают давление на государство с целью спасения предприятия, находящегося на грани краха: предоставление налоговых скидок, дотации, государственный кредит. Нередко сохранение предприятия достигается его национализацией.

Во многих сферах растет государственное вмешательство протекционистского характера. Защиту получает отечественное предприятие, не выдерживающее международной конкуренции, как в экспорте, так и в замещении импорта. По различным общественно-политическим причинам дотируются товары и услуги, которые без такого вмешательства оказались бы убыточными.

Рост предприятия уже зависит не только от соотношения закупок и продаж на атомизированных рынках, а от «связей» предприятия, от его возможности оказывать давление на своих партнеров, от взаимоотношений с банками и, не в последнюю очередь, от способности влиять на решения государства, связанные с налоговой политикой, финансовой поддержкой, госзаказами.

Смягчаются принципы кредитования; в духе теории Кейнса они отклоняются от «ортодоксальных», «консервативных» принципов. Дефицитный госбюджет рассматривается при определенных условиях как допустимый, даже более того — желательный. Формирует-

ся «экономика перепотребления»[4], в которой для увеличения спроса постоянно кредитуются несэкономленные деньги.

Повторяю, что все перечисленные явления хорошо известны как из марксистской литературы[5], так и из работ ученых-немарксистов[6]. В данном случае мы сгруппировали эти явления по одному признаку, желая показать их влияние на процесс смягчения бюджетного ограничения капиталистического предприятия. Сегодняшнее капиталистическое предприятие реагирует на внешние обстоятельства не только реальными действиями. Чем крупнее, сильнее предприятие, тем справедливее это утверждение. Оно в состоянии по многим каналам воздействовать на свою судьбу: от установления цен до формирования лобби в руководящих органах.

В отношении степени жесткости бюджетного ограничения капиталистического предприятия нельзя сделать общего заключения. Нормальная степень жесткости различна в разных странах и зависит от уровня концентрации производства, активности государственной экономической политики и других общественных факторов. Она различна и в рамках одного государства — одна для влиятельного предприятия и иная для незначительного. Существуют такие сферы, о которых можно сказать, что там и сегодня действует «почти жесткое» бюджетное ограничение, в других областях можно говорить о «не очень жестком» или «довольно мягком» ограничении, но до полного ослабления ограничения, автоматически гарантированного «выживания» предприятия в условиях капиталистической экономики процесс не доходит.

В задачу книги не входит более подробное рассмотрение положения в капиталистической экономике. Приведенный анализ сделан лишь для того, чтобы избежать искаженных сравнений. Можно сравнивать теоретические варианты: абстрактно сформулированный случай «чисто жесткого» ограничения, модель «почти жесткого»

---

[4] См.: Hicks, 1974. На банковском лексиконе перепотребление означает ситуацию, при которой владелец счета рассчитывается чеком, на оплату которого находящихся на счете средств недостаточно.

[5] Историческое значение концентрации капитала первым выделил К. Маркс, затем эта идея получила развитие в работах Хилфердинга (Hilferding, 1910), В. И. Ленина, 1917 и Р. Люксембург (Luxemburg, 1913). О роли современного капиталистического государства см. работы П. Эрдёша (P. Erdös, 1966, 1971, 1976).

[6] Впервые роль крупного предприятия в определении цен была наиболее полно рассмотрена в литературе, посвященной вопросам несовершенной конкуренции: первыми явились работы Робинсона (Robinson, 1933) и Чемберлина (Chamberlin, 1933). С применением современного математического аппарата монополистическую конкуренцию описал Никайдо (Nikaido, 1975а, б). Большой резонанс получили работы Гэлбрейта, посвященные отношениям государства и современного капиталистического концерна (Galbraith, 1967, 1970, 1973).

Основной труд, посвященный активной экономической политике государства в интересах обеспечения полной занятости,— это работа Кейнса (Keynes). Имеется также многочисленная литература его сторонников и противников. Отдельно следует выделить неолиберальное направление Хайека, Фридмена и их последователей, которое дает точное описание многих явлений смягчения бюджетного ограничения См.: Friedman, Hayek et al., 1974; Friedman, 1977a, Hayek, 1944.

и «чистый» случай мягкого ограничения. Либо можно сопоставлять одну *реальную* систему с другой *реальной* системой. В этом случае следует соотносить эмпирически наблюдаемое поведение капиталистического предприятия с действиями социалистического предприятия. В отношении последнего наши основные гипотезы сводятся к следующему:

1. *В традиционной социалистической экономике бюджетное ограничение предприятия является мягким.*

2. *Реформа децентрализации, типа проведенной в Венгрии в 1968 г., обеспечивает определенное ужесточение бюджетного ограничения. Для предприятия оно чуть-чуть ужесточилось, но в целом продолжает оставаться довольно мягким.*

Эти гипотезы требуют внимательного анализа на основе *изучения конкретной практики.* В задачу автора не входило проведение такого тестирования, но тем не менее в данной главе будут рассмотрены некоторые явления, которые, видимо, подтверждают вторую гипотезу.

Отдельно первой гипотезой заниматься не будем, так как все сказанное ниже по поводу второй гипотезы косвенно подтверждает правомерность первой [7].

13.8. Причины и последствия перераспределения денежных доходов предприятия

При анализе положения после проведения венгерской хозяйственной реформы сконцентрируем свое внимание на вопросе государственного перераспределения денежных доходов предприятий [8]. Вначале рассмотрим финансовые вопросы, связанные с *текущим производством*, а затем обратимся к проблеме капиталовложений.

Назовем *прибылью-брутто* ту сумму, которая остается после вычитания из доходов расходов на приобретение исходного сырья, а также выплат кредитов и процентов по имеющейся кредитной задолженности. Из этой суммы предприятие должно покрывать расходы по выплате налогов и других отчислений в государственную казну, за счет этой суммы может увеличиваться и его денежный запас (M), формируется фонд капиталовложений, а также финансируется участие работников в прибыли, идут отчисления в различные социальные фонды, т. е. то, что выше мы называли «изъятием прибыли» [9].

[7] Косвенный вывод на основе логического принципа a fortiori. Если мы видим, что после реформы бюджетное ограничение является довольно мягким, то для предреформенного, традиционного предприятия оно должно быть еще более мягким.

[8] Поланьи (Polányi, 1944, 1976) считает одной из основных форм организации экономической деятельности систему перераспределения, которую он противопоставляет рынку. В системе управления экономикой в Венгрии после реформы рынок и государственное перераспределение сосуществуют, перекрывая друг друга.

[9] Здесь я не стал применять терминологию, отражающую сегодняшнюю жизнь венгерских предприятий (которая, впрочем, очень быстро меняется), а использовал понятия, ранее уже приведенные в данной главе.

Часть прибыли-брутто у предприятия по различным каналам изымают для передачи другим предприятиям. Перераспределение проводят многие ведомства (налоговые, таможенные, финансовые, ценообразовательные, промышленные и внешнеторговые и пр.) с применением различных каналов перемещения денег. Поэтому возможна и такая ситуация, когда у предприятия одно ведомство изымает деньги, а другое по своим каналам предоставляет ему определенные средства (например, предприятие платит налог, но получает внешнеэкономическую дотацию). В любом случае конечный результат состоит в том, что *доля перераспределяемых доходов по отношению к прибыли-брутто очень велика, составляет бóльшую ее часть* [10].

В перераспределении важную роль играет система кредитования, которая и после реформы осталась строго централизованной. Здесь ограничимся лишь общим упоминанием о ней, подробный же анализ будет дан в гл. 20 [11].

Перераспределение осуществляется путем тысячи мелких и более крупных мероприятий, оперативных государственных акций и более постоянных нормативов. Каждое мероприятие может быть объяснено конкретным фактом, ссылкой на актуальность в данных условиях. Однако за многообразными непосредственными поводами кроются более глубокие и более общие причины [12]. Не стремясь к полноте их охвата, выделим лишь три.

Один из главных факторов: стремление к *стабильности*, характерное для каждого предприятия и, более того, для каждого рабочего места. Исповедуется принцип: следует оказывать финансовую поддержку для продолжения нерентабельной или малодоходной деятельности [13]. Результаты такого стремления противоречивы.

---

[10] В 70-е годы был накоплен богатый практический опыт по этому вопросу. О финансовой поддержке предприятий и ее связи с ценами см. работы Деака (Deák, 1972a, б, вторая работа особенно богата интересными данными), Бауэра (Bauer, 1975a, 1978), Б. Сабо (B. Szabó, 1977), И. Винце (Vincze, 1971).

[11] По поводу кредитной системы в первую очередь см. Tallós, 1976. 47—48, 181—182 *o.*

[12] Еще за десять лет до реформы в 1958 г. на основе первого опыта введения фондов участия в прибыли автор обратил внимание на эту проблему в статье «Нужно ли корректировать участие в прибыли?» (Kornai, 1958).

[13] Проиллюстрируем эту мысль двумя цитатами. «...Существует множество форм косвенной поддержки. Во многих сферах (в отраслях, подотраслях, на предприятиях) государство идет на снятие или снижение отчислений за использование фондов, формирование фондов заработной платы, предоставляет налоговые льготы, устанавливает выгодные условия погашения и предоставления кредитов... В период между 1968 и 1970 гг. количество льгот сократилось, но их абсолютный размер, пропорция продолжают расти. Преференции используются, в первую очередь, для поддержания недостаточно рентабельных видов производственной деятельности»,— пишет министр финансов Фалувеги. См.: Faluvégi, 1977. 119 *o.*

«Отклонениями от общих правил кредитования (преференции, коррекции и т. д.) как в области кредитования оборотных фондов, так и в инвестиционной сфере пользуются в основном предприятия, которые временно или стабильно не соответствуют общим требованиям хозяйствования»,— пишет Таллош (Tallós, 1975a, б).

С одной стороны, оно чрезвычайно укрепляет чувство защищенности. Исчезает страх перед банкротством, ни руководителям, ни работникам предприятия нет нужды бояться краха. Гарантирована не только занятость, но и существование каждого рабочего места. Государство выступает в качестве универсального страхователя, который — весьма возможно и не сразу, а после определенных переговоров — практически полностью компенсирует все убытки. С другой стороны, такая степень защищенности деморализует. По сути дела, нет необходимости бороться за существование предприятия.

Второй важный фактор — стремление к *выравниванию доходов* и параллельно с этим реализация социалистических принципов оплаты труда. Традиционные постулаты социалистического распределения — «каждому по труду» и «за равный труд равная зарплата». Из этих постулатов логически следует: оправданны такие различия в доходах, за которыми стоят различия трудовых условий и вклада в общественное благосостояние. И напротив, незаконно любое различие, источник которого — случайное везение или неудача, благоприятное или негативное изменение внешних условий вне зависимости от результатов хозяйственной деятельности. Почему должны страдать работники предприятия, цена на продукцию которого на мировом рынке упала? В соответствии с этой логикой, если предприятие сталкивается с трудностями, не зависящими от ошибок его руководителей или коллектива, оно должно получить компенсацию. Груз «объективных» трудностей не должно нести само предприятие, его следует поделить со всем обществом. Закономерным выводом из таких логических построений являются дотации, получаемые предприятием, государственные доплаты к ценам или перестройка самих цен. Чтобы компенсировать одним, вынужденно изымаются ресурсы у других. Но не только в этом причина подавления высоких доходов. Стремление к их выравниванию заложено уже в осуждающем оттенке самой формулировки — «слишком высокие доходы».

Последствия уравниловки, как и стремления к стабильности, противоречивы. С одной стороны, у многих удовлетворяется чувство справедливости, а с другой — пропадают стимулы, обусловленные прибылью, ценами, издержками.

И наконец, еще один возможный фактор — *усиление общественного престижа ведомств, осуществляющих перераспределение.* При наличии жесткого бюджетного ограничения предприятие находится в *хозяйственной* зависимости от рынка. И наоборот, при мягком бюджетном ограничении и широкомасштабном перераспределении усиливается его *административная* зависимость от проводящих перераспределение ведомств. В рамках традиционной системы управления, как это было показано в гл. 3, между предприятиями и центральными органами заключается *сделка, связанная с планированием.* Сейчас возникает сделка *по поводу перераспределения*: предприятие договаривается о меньшем изъятии и большем пре-

доставлении средств. Вернемся к перераспределению, связанному с капиталовложениями. Здесь мы столкнемся с явлениями, родственными упоминаемым в связи с финансовыми проблемами текущего производства.

Меньшую часть капиталовложений предприятие финансирует из своих сбережений, бóльшая покрывается за счет централизованных кредитов и государственной финансовой помощи. В общем объеме капиталовложений доля инвестиций, финансируемых исключительно за счет сбережений предприятий, очень низка. Как правило, предприятие вынуждено прибегать и к другим источникам финансирования — кредиту или поддержке центра.

Все это дает возможность центральным плановым и финансовым органам осуществлять крупномасштабное перераспределение инвестиционных финансовых средств. Между прибыльностью и участием в инвестиционных фондах нет заметной позитивной корреляции ни на уровне отраслей или подотраслей, ни на уровне предприятий [14].

Не следует упрощенно судить о такой ситуации. Централизованное планирование, в частности, призвано в необходимых случаях при распределении капиталовложений ориентироваться не на критерии рентабельности предприятия, а на другие показатели.

В нашу задачу не входит рассмотрение вопроса о рациональном распределении капиталовложений. Мы в данном случае лишь констатируем его влияние на бюджетное ограничение предприятия. Радикальное перераспределение капиталовложений — один из главных факторов смягчения бюджетного ограничения. Может возникнуть ситуация, когда предприятие, располагающее большими инвестиционными фондами, развивается медленнее имеющего значительно меньшие капиталовложения. Пропорции распределения зависят не от финансового положения предприятия, его рентабельности и кредитоспособности, а от централизованно принимаемых решений.

13.9. Контртенденции

Хотя и существуют ярко выраженные тенденции смягчения бюджетного ограничения предприятия, но им противоборствуют и определенные контрсилы. Частично они проявляются и в действиях центральных органов. Если и не в качестве первостепенного критерия, тем не менее рентабельность принимают во внимание при вынесении различных решений, связанных с кредитованием, планированием внешнеторговых операций, капиталовложениями. В результате реформ роль критерия рентабельности возросла.

Контрсилы, противодействующие смягчению бюджетного ограничения, проявляются и на уровне предприятий. Здесь главное — потребность в *самостоятельности*. Обращаться с просьбой всегда

[14] См. работу Таллоша (Tallós, 1976. 259—270 *o.*).

неприятно. Для получения субсидий, дотаций к ценам, поддержки капиталовложений необходимо создавать «лобби», вести борьбу, а все это нередко ставит руководителя предприятия в неловкое положение. Он чувствует свою зависимость от тех органов, которые распределяют средства. Поведение руководителей предприятия с этой точки зрения неоднозначно. Отношения «патрон—подчиненный» одних смущают больше, других меньше. Первые поэтому стараются подчиняться бюджетному ограничению, а не обходить его. Другими словами, на них это ограничение влияет более жестко [15].

Противодействует смягчению бюджетного ограничения и *материальное стимулирование, связанное с прибылью*, например, премии руководителям, добавки к зарплате работников, зависящие от их участия в прибыли, возможная связь прибыли с фондами социального развития предприятия. До реформы в меньшей степени, а после нее все более отчетливо формы материального стимулирования развиваются в данном направлении.

Редко, но все-таки на систематически нерентабельных предприятиях проводится анализ их деятельности, заканчивающийся иногда реорганизацией, возможны и кадровые перемены в их руководстве. Сознание того, что длительная нерентабельность может иметь указанные последствия, несомненно способствует введению более жесткого бюджетного ограничения [16].

Наличие контртенденций позволяет сформулировать вторую гипотезу: реформы сделали бюджетное ограничение *чуть более жестким*.

В этой связи хотелось бы остановиться на следующем. Те, кто хорошо знаком с литературой, посвященной экономической реформе в Венгрии, заметят, что мы затронули многие вопросы, широко рассматриваемые в этих работах. Разница состоит лишь в том, что обычно в дискуссиях по поводу реформы ключевое слово — «заинтересованность в прибыли», в этой книге в качестве основного по-

---

[15] Поведение предприятий в определенной мере различается в зависимости от сферы их деятельности. Те секторы, которым экономическая политика страны отдает преимущество, с большей легкостью получают льготы и финансовую поддержку. Предприятия отраслей, оттертых на задний план, сталкиваются с более жестким бюджетным ограничением, что, в свою очередь, обязывает их экономнее распоряжаться финансовыми средствами.

[16] Представляется дискуссионным вопрос о том, насколько реорганизации нарушают описанное в предыдущем разделе чувство безопасности — уверенность в гарантированном выживании предприятия. Известно, что повторяемость и напряженность событий должна достичь определенного критического значения, чтобы изменить социальную атмосферу. Мне кажется, что в Венгрии такой критический порог не достигнут. Длительная нерентабельность не рождает чувства реальной опасности и поэтому не наблюдается больших отклонений от нормальной степени жесткости бюджетного ограничения.

Для подтверждения приведу выдержку из американского еженедельника о Японии: «...замедление экономического развития, усиление иностранной конкуренции и повышение курса йены прозвучало для многих фирм окончательным приговором... В прошлом году обанкротилось рекордное количество фирм — 18 тысяч... Перестройка может быть болезненной...» Нагорски (Nagorski, 1978). После взрыва цен на мировом рынке в Венгрии санация была проведена лишь в одном или двух случаях.

нятия используется выражение «мягкость бюджетного ограничения». Если бы речь шла лишь о терминологическом различии, не имело бы смысла останавливаться на этом, а автора можно было бы обвинить в создании терминологической путаницы.

Но речь идет не просто об игре слов, а о различии в логике размышлений, в иерархии причинных связей. Тот факт, что собственники, руководители и работники предприятия заинтересованы в прибыли, еще не определяет их поведения. Заинтересованность в прибыли плюс жесткое бюджетное ограничение — вот основа для принятия реальных акций. Заинтересованность в прибыли плюс мягкое бюджетное ограничение дает лишь импульс для манипуляции финансовыми инструментами, повышения цен, борьбы за государственные дотации и т. д.

Не в том заключается главная проблема, что премия директора социалистического предприятия в зависимости от размеров прибыли составит 0 или 10 или 50% от его оклада. Непринципиально и то, в какой мере связан с прибылью размер фонда участия в прибыли или фонда социального развития. Это важно, но не является первоочередным [17]. При наличии жесткого бюджетного ограничения директор не был бы безразличен к размеру прибыли предприятия даже при отсутствии премиальных, связанных с этим показателем, так как речь шла бы о сохранении и развитии предприятия. То, что в экономической литературе, посвященной реформе, обычно называют «заинтересованностью в прибыли», используется и в данной книге, но стоит на последнем месте и рассматривается в качестве одной из контртенденций «смягчения». Речь идет не об изменении терминологии, а о необходимости привлечь внимание к тому факту, что как в теории, так и в практике, при реализации экономической политики ключевой вопрос сводится не к определению конкретных форм стимулирования, а к регулированию выживания и роста предприятия, взаимоотношениям предприятия и государства.

13.10. Место бюджетного ограничения в микротеории

В связи с бюджетным ограничением был затронут ряд вопросов, которые подвели нас к *основам стандартной микротеории* [18].

[17] За год до проведения реформы на это отчетливо указал Петер. В своей статье он уделил основное внимание именно критериям жизнеспособности предприятия: «Спорной становится правомерность существования нерентабельного предприятия» (Péter, 1967).

[18] Пионером теории бюджетного ограничения является Слуцкий (Slutsky, 1915), исследовавший экономику домашнего хозяйства. Современные варианты разработали Хикс (Hicks, 1939) и Самуэльсон (Samuelson, 1945), а затем Эрроу и Дебре (Arrow, Debreu, 1954), Дебре (Debreu, 1959) и ряд других авторов, создавших *общую теорию сбалансированности*. В эту теорию органически встроил в 1965 г. деньги Патинкин (Patinkin). Выдающееся обобщение теории дали Эрроу и Хан (Arrow, Hahn, 1971). В качестве учебных пособий см. работы Самуэльсона (Samuelson, 1948), Хендерсона и Квандта (Henderson, Quandt, 1958) и Малинво (Malinvaud, 1972).

В ней в качестве аксиомы фигурирует предположение о том, что в экономике действует бюджетное ограничение (по нашей терминологии — бюджетное ограничение является жестким). Мы приняли как аксиому, что теория не рассматривает в качестве практической проблемы наличие бюджетного ограничения и его влияние на хозяйственный субъект. Сошлемся в этой связи на Клауера [19]. По его мнению, бюджетное ограничение не является бухгалтерским индикатором, а выступает в качестве рационального планового постулата. «Ни один субъект не планирует приобретение любого количества товара, не определив источников его финансирования — из прибыли или за счет продажи других товаров... Наличие бюджетного ограничения можно рассматривать как фундаментальную закономерность экономической науки, занимающую место, аналогичное отведенному в физике второму закону термодинамики... Не предположив ничего подобного, не на что опереться при описании процессов принятия решений».

Клауер крайне пессимистичен, когда заявляет, что не приняв в качестве аксиомы существование бюджетного ограничения, не на чем базировать описание процесса принятия решения. Эта аксиома совершенно необязательна для *любого* описания принятия решений, регулирования и функционирования общественно-экономических систем. В то же время пессимизм Клауера справедлив в том случае, если речь идет о более *узком классе* научных описаний. *Если мы не выдвинем постулат существования бюджетного ограничения, то нарушим основы современной теории общей сбалансированности и математической микроэкономии.* В этой теории практически нет такого положения (начиная от утверждений, касающихся особенностей зависимости спроса и предложения, и кончая законом Вальраса и определением особенностей системы цен равновесия), в котором бы не имелось ссылки на бюджетное ограничение.

По нашему мнению, существование и роль бюджетного ограничения — это *не аксиома* в общей теории экономических систем,

---

[19] Клауер (Clower, 1965) использует в качестве синонима существования бюджетного ограничения понятие "принцип Сэя" (Say). Мы это понятие опустили, чтобы избежать теоретической и терминологической путаницы, которая связана с выражениями «принцип Сэя», «закон Сэя». Не будем обсуждать вопрос о том, правомочен ли — логически или практически — этот закон. Мы избегаем лишь использования этого имени, так как Баумол (Baumol, 1977) в своей статье подробно доказал, что из работ Сэя можно сформулировать, по крайней мере, восемь различных по форме и содержанию законов, и все они тем или иным способом связаны с тем, что называют «законом Сэя». Можно добавить, что различные интерпретаторы присовокупили к этому длинному ряду также понятия «догма Сэя», «равенство Сэя», «идентификация Сэя».

Клауер, по-видимому, прав, что существование бюджетного ограничения тесно связано с тем, что обычно называют «принципом Сэя». Поэтому использование данного выражения не исключено. Мы, однако, отдаем предпочтение более точному понятию — «бюджетное ограничение».

а вопрос *практики*. Практика может подтвердить, что в данной экономике в данный исторический период действия определенных экономических субъектов эффективно сдерживаются жестким бюджетным ограничением. Практика может также показать, что на решения и действия других субъектов в этой или другой экономике, в этот или другой исторический период не оказывает эффективного воздействия бюджетное ограничение. Многие работы, в частности и данная книга, пытаются вскрыть эти закономерности. Из нашего анализа следует, что *в социалистической экономике именно в связи с мягким (или достаточно мягким) характером бюджетного ограничения не действует закон Вальраса, суммирующий сверхспрос* и *сверхпредложение*. Но вместе с тем существуют другие закономерности, которые регулируют хозяйственную деятельность.

В данной главе автор не «отбрасывает или принимает» существование бюджетного ограничения, а пытается описать его, поскольку его влияние и эффективность могут проявляться сильнее или слабее, иными словами, могут быть измерены (см. показатель β). Характерная особенность системы определяется различиями сдерживающей силы бюджетного ограничения в разных сферах и на разных уровнях принятия решений.

Ссылка на Клауера была сделана не только потому, что он отчетливо показал решающую роль бюджетного ограничения в стандартной микроэкономической теории. Его работа является классической, отправной для уже упоминавшейся «школы несбалансированности». Заслуживает внимания и то, что это новое направление хотя и изменило ряд своих важных положений, с точки зрения основ микроэкономии осталось строго ортодоксальным.

Нельзя представить полную теорию крупного макросостояния несбалансированности (как при исследовании хронической безработицы, неполной занятости, низкой степени использования общественных возможностей, так и хронического перегрева экономики, дефицитного развития и пр.), не обратившись к основам теории на *микро*уровне. Существует многообразная взаимосвязь между макросостоянием системы и поведением субъектов на микроуровне. Макротеорию нельзя основывать на предположении, что *в любых условиях* существуют модели поведения на микроуровне. Модель, описывающая капиталистическую текстильную фабрику в Манчестере середины XIX века (абсолютно жесткое бюджетное ограничение), не совсем приспособлена к современному капиталистическому хозяйству (признаки смягчения бюджетного ограничения) и совсем неприменима для описания социалистического предприятия даже в случае, если последнее учитывает свои доходы и расходы в деньгах. Поведение на микроуровне — исторический продукт. Каждый его элемент (формирование спроса, чувствительность к ценам и т. д.) зависит от общественной среды, окружающей данный субъект: каково отношение субъекта на микроуровне к государству, как он зависит от перераспределения доходов, в какой мере способен воздействовать на цены, каковы взаимоотношения поставщи-

ка и потребителя и т. д. И наоборот, если известно поведение на микроуровне, то оно сказывается и на макросостоянии системы. Как было показано на примере дефицитной экономики: неограниченный инвестиционный голод и тенденция к накоплению на микроуровне являются непосредственной предпосылкой хронического дефицита и ресурсоограниченности экономики на макроуровне.

В книге концентрируется внимание на проблемах социалистической экономики и в этой связи анализируются взаимосвязи макроположения с поведением на микроуровне. Однако было затронуто немало проблем, в частности вопрос бюджетного ограничения, которые требуют нового взгляда и в изучении капиталистической экономики.

Глава 14

Предприятие: чувствительность к ценам

14.1. Введение

Социалистическое предприятие и цены связаны взаимным влиянием. Одна из форм этого влияния заключается в том, что предприятие не просто пассивно принимает действующие цены, но и в значительной степени определяет их. Этот процесс будет рассмотрен в гл. 15. Сейчас займемся анализом воздействия иного рода. Допустим, что цены каким-то образом — с участием предприятия или независимо от него — уже определены. Нас интересует вопрос: как реагирует на это предприятие?

Не будем лишний раз повторять изложенное. Все, что было сказано в I части книги о поведении социалистического предприятия, лишь *дополним* исследованием роли цен. Заранее сообщим вывод: безусловно, цены влияют на деятельность предприятия, но влияние это довольно слабое и имеет *второстепенное* значение. Среди механизмов, регулирующих экономические процессы, *в первую очередь* оказывают воздействие на хозяйственную деятельность те, в которых цены существенной роли не играют.

Что касается чувствительности к ценам, то поведение предприятий в традиционной системе управления и после реформы несколько различается. Как будет показано, *значительная часть наших определений, касающихся чувствительности к ценам, дается в непосредственной связи с жесткостью бюджетного ограничения.* Поэтому следует использовать результаты, полученные в разделах 13.7—13.9. Всякое утверждение, предполагающее наличие мягкого бюджетного ограничения, можно отнести к традиционному предприятию. Те утверждения, которые справедливы при более ужесточенном, но все еще *довольно слабом* бюджетном ограничении, действительны для предприятия, функционирующего в условиях послереформенного управления экономикой. Для простоты изложения не будем возвращаться к этому вопросу, а предоставим читателю возможность в зависимости от жесткости бюджетного ограничения самостоятельно относить данные взаимозависимости к доили послереформенному положению. Кроме того, в нескольких разделах будет охарактеризовано поведение социалистического предприятия в традиционной и реформированной системах управления.

Поскольку круг проблем довольно широк, целесообразно заранее ознакомиться с ходом наших рассуждений, который схематично представлен в табл. 14.1.

Таблица 14.1

Влияние принимаемых решений на чувствительность предприятия к изменению цен

	1	2	3	4
	Моментальное и краткосрочное приспособление		Долгосрочное приспособление	
	влияние на затраты ресурсов	влияние на выпуск готовой продукции	влияние на затраты ресурсов	влияние на выпуск готовой продукции
1. Решения, касающиеся количественных показателей	Определение общего объема первоначального спроса *Раздел 14.2*	Определение общего объема готовой продукции *Раздел 14.6*		Определение планируемой мощности *Раздел 14.8*
2. Решения, относящиеся к определению структуры продукции	2а) Определение структуры первоначального спроса *Разделы 14.3 и 14.5*	Моментальное и краткосрочное определение структуры выпускаемой продукции *Раздел 14.6*	Определение технологии *Раздел 14.9*	Определение структуры выпускаемой продукции *Раздел 14.8*
	2б) Изменение первоначального спроса в связи с вынужденной заменой *Разделы 14.4 и 14.5*			
	2в) Моментальное и краткосрочное определение структуры приобретаемых ресурсов *Разделы 14.4 и 14.5*			

В первом и втором пунктах таблицы выделяются два вида решений: определение *количественного объема* и *структуры* продукции. Такое разграничение с точки зрения спроса в определенной степени аналогично известной паре понятий в стандартном микроэкономическом анализе: воздействию изменений цен на формирование *доходов* и *замену*[1]. Наша цель состоит в том, чтобы рассмот-

[1] См. прежде всего работу Хикса (Hicks, 1939) или обобщающее исследование Грина (Green, 1976).

реть эти воздействия (или установить их отсутствие) в условиях дефицитной экономики.

Нет смысла одинаково подробно анализировать все указанные в таблице проблемы. Обратим основное внимание на влияние относительных цен на моментальный и краткосрочный спрос и на фактическую структуру затрат. Необходимость подробного изучения данного вопроса диктуется не только важностью предмета, но и тем, что в процессе его исследования будут выработаны *средства анализа*, применимые и при рассмотрении других сторон проблемы.

Не будем останавливаться на специальных вопросах, связанных с влиянием экспортных и импортых цен, они лишь упоминаются в связи с капиталовложениями.

14.2. Эффект дохода

Начнем с явления, называемого в традиционной теории потребления *эффект дохода*. Как влияет изменение цен в рамках моментального и краткосрочного приспособления *на объем* первоначального спроса предприятия? При этом полностью забудем о замене, вернемся к ней позже. Обсудим проблему, сознательно обострив ее. Что происходит, если меняются цены не на один вид ресурсов, а на целую группу средств и материалов? Предположим, что все ресурсы, входящие в данную группу, взаимозаменяемы (например, все виды сырья, используемого для изготовления какого-либо изделия). Цены на них выросли одновременно и в одинаковой пропорции, в то время как стоимость дополняющих их остальных ресурсов осталась неизменной.

Согласно стандартной микроэкономической теории, в таком случае спрос на подорожавшие ресурсы должен снизиться, поскольку теперь на имеющиеся средства можно приобрести их меньший объем. Это, однако, справедливо при наличии жесткого бюджетного ограничения. *При слабом бюджетном ограничении эффект дохода не срабатывает.* Если предприятие нуждается в каком-либо ресурсе и он доступен, его приобретают несмотря на подорожание. Если возросшие расходы не укладываются в бюджетные рамки, рано или поздно предприятие переложит их на плечи потребителя или государства.

Рассмотрим теперь не только два крайних, «чистых» случая, а всю шкалу «жесткость — мягкость». Складывающаяся здесь взаимозависимость показана на рис. 14.1, естественно, в очень упрощенной форме. Проанализируем моментальный первоначальный спрос d предприятий-потребителей на единственный ресурс в зависимости от его цены p. Проведем сравнительный статический анализ.

Из совокупности показателей степени жесткости бюджетного ограничения — вектора β — выделим один репрезентативный ком-

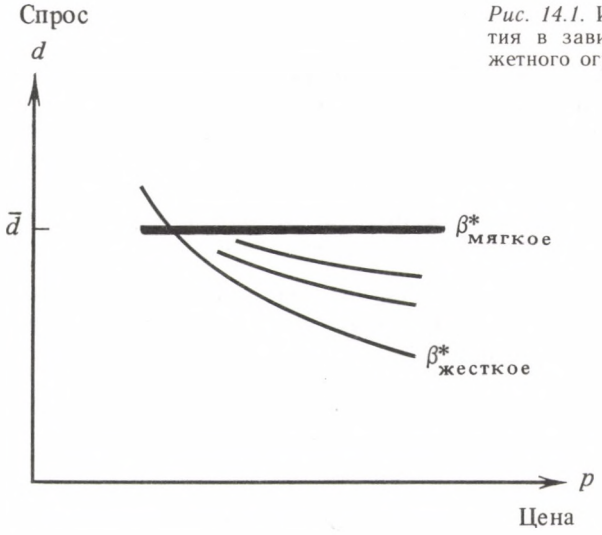


Рис. 14.1. Изменение спроса предприятия в зависимости от мягкости бюджетного ограничения.

понент и представим его на рисунке. У этого компонента две крайние величины. Одна из них $\beta^*_{\text{жестк.}}=0$; ограничение совершенно жесткое. Другая $\beta^*_{\text{мягк.}}>0$; мягкость ограничения достигла той критической величины, начиная с которой оно слабо связывает или вообще не связывает действий предприятия.

Начнем анализ с традиционного социалистического предприятия, формирование спроса которого было подробно рассмотрено в гл. 5. Мы установили, что хотя существуют сильные тенденции, которые могли бы расширять спрос до бесконечности, моментальный (текущий) спрос все-таки ограничен. Будем считать этот моментальный спрос заданным и обозначим его $\bar{d}$.

Горизонтальная прямая в верхней части рисунка соответствует спросу при $\beta^*_{\text{мягк.}}$, это — абсолютно ценонеэластичный спрос (изменяющийся, однако, в зависимости от *других* переменных).

Кривая спроса, характеризующаяся степенью $\beta^*_{\text{жестк.}}$, идет вниз в соответствии с той тенденцией, которая описывается в микроэкономической теории. Исключим возможность любой замены и поэтому не будем обращать внимания на особые специфические случаи. В рамках указанных допущений жесткости бюджетного ограничения (как раз благодаря эффекту дохода) достаточно для того, чтобы кривая пошла вниз. Это обусловлено простейшей взаимозависимостью: в случае подорожания на *ту же сумму* можно приобрести меньше товаров. Предположим, что есть такая цена, при которой формирующийся под воздействием цен спрос как раз совпадает со спросом $\bar{d}$, возникшим независимо от воздействия цен (точка пересечения двух линий). Если цена выше этого уровня, то спрос все более отстает от $\bar{d}$.

Между двумя крайними линиями расположено множество дру-

гих. *В зависимости от смягчения бюджетного ограничения* (*т. е. возрастания величины* β) *кривая спроса перемещается вверх — от обычно снижающейся кривой до горизонтальной, ценонеэластичной прямой.*

Наши выводы станут более точными, если учесть *время реакции* на изменение цен. Моментальная реакция на повышение цены может оказать более сильное влияние на деятельность предприятия даже и при относительно слабом бюджетном ограничении: не только из-за «первого потрясения», вызванного возросшей ценой, но и потому, что требуется время, чтобы переложить возросшие издержки на кого-либо другого. Следовательно, горизонтальная прямая и прилегающие к ней кривые в верхней части рис. 14.1 отражают не моментальное, а скорее краткосрочное приспособление [2].

Все это не противоречит тому, что было сказано в гл. 5 о функции спроса. При мягком бюджетном ограничении происходит исключительно «количественное» приспособление и поэтому нет необходимости дополнять взаимозависимости, характеризующие изменения спроса (5.1)—(5.4) еще одной «объясняющей» переменной — ценой на ресурсы. Если же бюджетное ограничение становится более жестким, то в число переменных, влияющих на спрос предприятия, необходимо включать и цены на ресурсы. Воздействие повышения цен на ресурсы также относится к описанным в гл. 5 явлениям, противостоящим тенденциям, бесконечно увеличивающим спрос.

14.3. Влияние замены — моментальный первоначальный спрос

Более сложное влияние оказывают цены на процесс *замены*, т. е. на выбор альтернативных ресурсов. Начнем с анализа *моментального первоначального спроса* на ресурсы, затем рассмотрим его корректировку, фактическое приобретение и краткосрочное приспособление.

Воспользуемся простой моделью. Предстоит выбрать один из двух взаимозаменяемых, хотя с технической точки зрения и неравноценных ресурсов A и B. (В примере с заводом по производству болтов — сталь марки 9 и 10.) В нулевой период их цена составляла, соответственно, p_0^A и p_0^B. Теперь же, к началу периода 1, ресурс A подешевел: $p_1^A/p_1^B < p_0^A/p_0^B$.

Предположим, что общий объем оборота частичного рынка, на

[2] В моментальном и краткосрочном приспособлении наблюдаются противоречивые тенденции. Привычка и негибкость ослабляют первую реакцию. *Реальное* приспособление обычно требует времени. Эта взаимосвязь, однако, оказалась бы решающей, если бы произошла замена, что в данном случае не входит в нашу задачу.

котором реализуются изделия A и B, а также объем производства приобретающих их предприятий со временем не меняются, т. е. речь идет о стационарном торговом и производственном процессе, где мы наблюдаем лишь за изменением внутренней структуры торговли и соотношением между A и B.

Моментальный первоначальный спрос всех потребителей (завод по производству болтов, машиностроительные предприятия и т. д.) на изделия A и B, возникший в начале периода t, обозначим: $d_t = [d_t^A, d_t^B]$.

Выделим два «чистых» типа возникновения первоначального спроса.

Спрос, чувствительный к цене. Первоначальный спрос потребителя формируется в соответствии с обычной моделью теории спроса (рис. 14.2).

Трансформационная кривая показывает эффективность замены ресурсов A и B для всех потребителей, притом — *техническую* сторону замены. Она отражает опыт производственного предприятия — в какой степени ресурс A способен заменить ресурс B. На рисунке трансформационная кривая имеет выпуклую форму. В действительности это не всегда так, но поскольку для нашего анализа форма кривой не имеет особого значения, изобразим выпуклую кривую, так как на ней легче продемонстрировать, в чем описываемая взаимозависимость соприкасается с неоклассической моделью, в чем расходится с ней.

Бюджетное ограничение представлено *бюджетной прямой.* Предположим, как обычно, что денежная сумма M, выделенная всеми потребителями на приобретение изделий A и B, задана. В результате изменения цены прямая смещается: в период 1 на ту же сумму потребители могут приобрести больше изделий A и меньше изделий B, чем в нулевой период.

Первоначальный спрос всей массы потребителей формируется в самом благоприятном для предприятия месте — в точке пересечения трансформационной кривой и бюджетной прямой. Под воздействием изменения цен первоначальный спрос меняется — перемещается из точки $\boldsymbol{d}_0$ [цена] в точку $\boldsymbol{d}_1$ [цена].

Хорошо известная модель замены основывается на ряде предположений, которые мы не станем сейчас подробно описывать. Обратим внимание лишь на два из них, играющие особую роль в дальнейших рассуждениях.

1. Бюджетное ограничение является жестким. Именно поэтому точка $\boldsymbol{d}_t$ [цена] не может оказаться над бюджетной прямой. Нет спроса на изделие, которое потребители не в состоянии оплатить.

2. Предприятия максимализируют прибыль. Поэтому нецелесообразно оставаться с первоначальным спросом $\boldsymbol{d}_t$ [цена] на внутренней точке зоны, ограниченной бюджетной прямой, а стóит дойти до ее предела, т. е. до точки пересечения трансформационной кривой с бюджетной прямой.

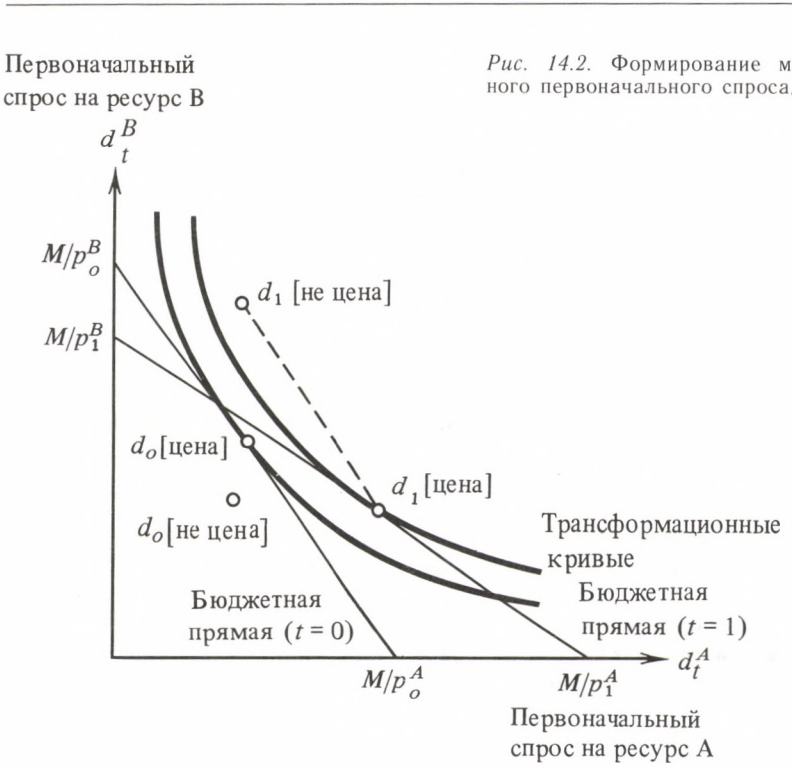


Рис. 14.2. Формирование моментального первоначального спроса.

Обратимся теперь к другому «чистому» типу возникновения моментального первоначального спроса.

Спрос, не чувствительный к цене. «Чистый» случай полностью неподверженного воздействию цен спроса можно было бы анализировать применительно к любой системе. Мы рассмотрим его, имея в виду социалистическую экономику с ограниченными ресурсами.

В главах 4 и 5 уже отмечалось, что первоначальный спрос предприятия, хотя и стремящийся под действием мощных сил к бесконечности, благодаря противоборствующим тенденциям все-таки остается конечным. На рис. 14.2 он считается заданным и обозначен точками d_0 [не цена] и d_1 [не цена].

Для усиления контраста предположим, что нечувствительный к цене спрос сдвигается в направлении, противоположном тому, в котором перемещается чувствительный к цене спрос: возросла доля спроса на ресурс B и сократилась на ресурс A.

Теперь напомним о некоторых факторах, которые могут вызвать подобный сдвиг первоначального спроса, хотя о них подробно говорилось в первой части книги, особенно в главах 4 и 5.

Этой корректировки ждут от предприятий вышестоящие органы. Они доводят свое пожелание до сведения в форме директивы или

настоятельной просьбы, что, как правило, вынуждает предприятие изменить прежний спрос.

Поставщик ресурсов A и B (например, металлургический завод) предпочел бы продать изделие B, так как образовался его большой нереализованный запас. Потребитель, в условиях дефицитной экономики пытающийся добиться расположения поставщика, стремится учесть его пожелание.

Потребители готовой продукции, выпущенной с использованием ресурсов A и B, хотели бы получить больше изделий, выполненных из ресурса B, и меньше — из ресурса A. Добиться своей цели они пытаются путем уговоров и настоятельных просьб, адресуемых торговым предприятиям, которые, в свою очередь, передают эти пожелания изготовителям.

В будущем потребителям понадобятся как ресурс A, так и ресурс B. Однако снабжение ресурсом B представляется менее определенным, поэтому предпочитают запасти в первую очередь именно его.

Этот перечень далеко не полон. В него может быть включен *любой* такой фактор, который влияет на выбор между A и B (исключение представляют цены p^A и p^B, а также факторы, ограниченные возможностями *технической* замены).

Открытым остается вопрос о том, как зависит первоначальный спрос d_t [не цена] от перечисленных здесь или неупомянутых пояснительных переменных. Можно лишь констатировать факт: пояснительные переменные неценового характера определяют спрос d_t [не цена].

Рисунок предполагает, что d_t [не цена] определяется при мягком бюджетном ограничении, т. е. на таком предприятии, которое не стремится к максимальной прибыли. Поэтому точки d_t [не цена] могут оказаться как на бюджетной прямой, так и под нею.

Фактический первоначальный спрос формируется как общая производная двух (ценового и неценового характера) групп воздействия, что можно выразить следующей формулой:

$$d_t = \upsilon^{\text{п.спр.}}(\beta)\, d_t\,[\text{не цена}] + (1 - \upsilon^{\text{п.спр}}(\beta))\, d_t[\text{цена}]$$

Фактический первоначальный спрос	=	Демпфирующий фактор	Степень жесткости бюджетного ограничения	×	Нечувствительный к цене первоначальный спрос	+ ⋯ ×	Чувствительный к цене первоначальный спрос

(14.2)

В соответствии с этим фактический первоначальный спрос является средней взвешенной величиной чувствительного и нечувствительного к цене первоначального спроса. Взвешенность отражается

символом $v^{\text{п. спр.}}$[3], экономический смысл которого заключается в следующем: это относительный удельный вес неценовых воздействий, «приглушающих» влияние цен, поэтому он и назван сдерживающим или демпфирующим фактором. Является функцией жесткости бюджетного ограничения.

Как уже отмечалось в предыдущей главе, при совершенно жестком бюджетном ограничении $\beta=0$. По мере смягчения бюджетного ограничения все компоненты этого фактора возрастают. При критической величине $\hat{\beta}$, по достижении которого ограничение становится абсолютно мягким, оно вообще не связывает выбор принимающего решение.

Условимся, что $v^{\text{п.спр.}}(\beta)=0$, если $\beta=0$, т. е. при абсолютном жестком бюджетном ограничении чувствительный к цене «чистый» первоначальный спрос становится фактическим первоначальным спросом. Условимся также, что $v^{\text{п.спр.}}(\beta)=1$, если $\beta=\hat{\beta}$. Иными словами, если бюджетное ограничение является абсолютно мягким, то нечувствительный к цене «чистый» первоначальный спрос становится фактическим первоначальным спросом. Если же выявляется промежуточное состояние $0<v^{\text{п. спр.}}(\beta)<1$, то фактический первоначальный спрос будет представлять собой комбинацию двух «чистых» случаев. Следовательно, на рис. 14.2 d_t разместится на пунктирной прямой, соединяющей точки d_t [цена] и d_t [не цена].

Формула (14.2) основывается на ряде произвольных элементов. К ним относится нормирование демпфирующего фактора $v^{\text{п. спр.}}$ до предела [0,1] или предположение о том, что *выпуклая* комбинация двух «чистых» случаев становится фактическим спросом. Это сделано для большей доступности изложения.

Однако два вытекающих из формулы (14.2) вывода отражают подлинные взаимозависимости:

На формирование фактического первоначального спроса влияют как цены, так и не связанные с ними факторы.

«Соотношение сил» этих двух видов воздействия (хоть и не исключительно, но преимущественно) зависит от степени жесткости бюджетного ограничения.

Вальрасовское решение проблемы представляет особый случай общей проблемы выбора. По нашей простой формулировке [4], система характеризуется по Вальрасу, если бюджетное ограничение является абсолютно жестким ($\beta=0$) и вместе с тем оно не приглушает полностью воздействия сигнала цен на первоначальный спрос, т. е. $v^{\text{п. спр.}}(\beta)=0$.

Демпфирующий фактор в ходе наших рассуждений связывается с единственной повторяющейся проблемой выбора на единственном

[3] Обозначение «п. спр.» сокращение от «первоначальный спрос». Позднее еще будет идти речь о факторах, изменяющих спрос и ограничивающих предложение.

[4] В книге принято, что нулевое значение показателей дефицита, а также некоторых характерных параметров регулирующего механизма системы соответствуют вальрасову состоянию или системе Вальраса. Это правило соблюдено и теперь, при определении функции v.

частичном рынке (ресурс A или ресурс B). Если нужно охарактеризовать формирование первоначального спроса для всей совокупности предприятий, применительно ко всем видам ресурсов, то следует оперировать вектором $\nu^{\text{п. спр.}}$, компонентами которого являются тщательно подобранные, репрезентативные частичные показатели $\nu^{\text{п. спр.}}$

Показатели $\nu^{\text{п. спр.}}$ характеризуют одну из типичных сторон поведения потребителя. Они являются важными составляющими того, что в гл. 4 было названо *позицией потребителя.*

14.4. Влияние замены: вынужденная замена, краткосрочное приспособление

Формирование первоначального спроса лишь первый шаг. За ним следует процесс приобретения, завершающийся фактической поставкой сырья и материалов, затем следует собственно производство. Как же воздействует на все эти процессы цена?

Предположим: все события происходят по *совершенной схеме приспособления по Вальрасу.* Согласно приведенному ранее примеру, ресурс A стал дешевле ресурса B. Поскольку воздействие ценового сигнала ничем не ослаблено ($\nu^{\text{п. спр.}}=0$), первоначальный спрос на рис. 14.2 перемещается с точки d_0 [цена] к точке d_1 [цена]. В результате, потребители отправляются на торговые базы. На рынке, находящемся в состоянии равновесия по Вальрасу, дефицита нет. Поэтому первоначальный спрос может быть удовлетворен без промедления и затруднений.

Предприятию приходится приспосабливаться не только в роли потребителя, но и в роли производителя. Вспомним о введенных в гл. 8 понятиях и обозначениях: предложение не запаздывает ($\tau=0$), и оно гибко приспосабливается ($\zeta=0$), вообще отсутствует трение ($\mathbf{w}^*=0$). Жесткое бюджетное ограничение оказывает на предприятие экономическое давление, заставляющее его переключаться с относительно дорогого на более дешевый ресурс. Приспособление в процессе приобретения ресурсов к сигналу цен происходит незамедлительно и безупречно.

Реальные экономические системы, однако, характеризуются не по Вальрасу, в действительности приспособление далеко от совершенства. Это можно показать на примере различных экономических систем, однако сосредоточим внимание на социалистической экономике с ограниченными ресурсами. Взаимосвязь различных этапов приспособления показана на рис. 14.3. В выделенных жирными линиями прямоугольниках перечислены некоторые *характеристики поведения* предприятий, в зонах с закругленными углами — *решения и действия* предприятий; в ограниченных тонкими линиями прямоугольниках — сигналы *извне*, получаемые предприятием как потребителем или производителем, а также поставки.

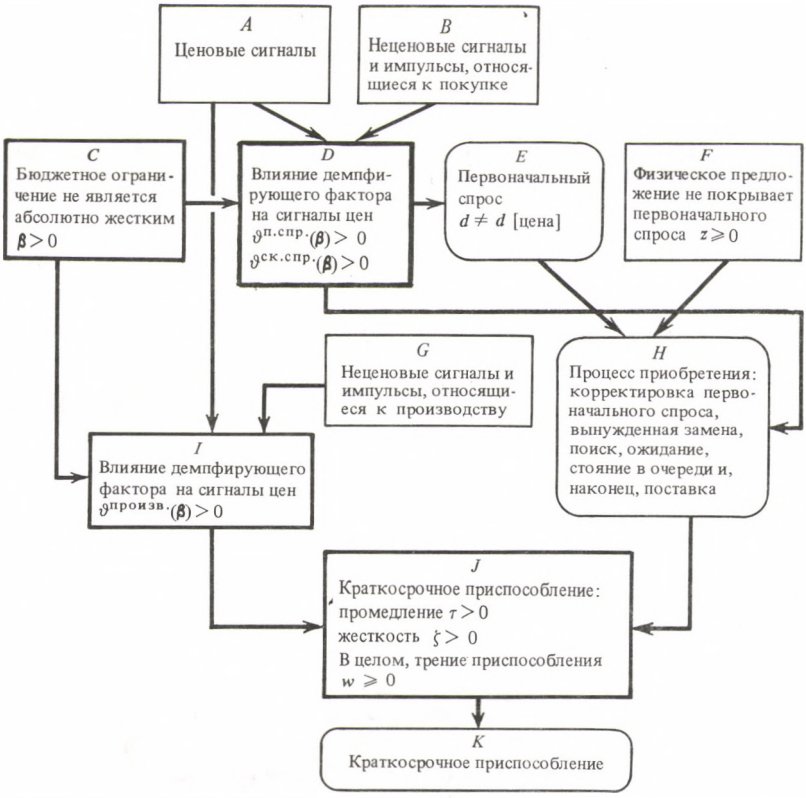


Рис. 14.3. Влияние ценовых и неценовых сигналов на краткосрочное приспособление в процессе приобретения ресурсов.

Нет необходимости вновь обсуждать связи между зонами *A*, *B*, *C*, *D* и *E*, поскольку о них речь шла в предыдущем разделе. Известно, что моментальный первоначальный спрос потребителей не совпадает с тем первоначальным спросом d [цена], который возник бы под действием «несдемпфированного» сигнала цен. С этим первоначальным спросом $d \neq d$ [цена] потребители и отправляются на рынок, где сталкиваются с физическим предложением (*зона F*). Поскольку речь идет о дефицитной экономике ($\mathbf{z} > \mathbf{0}$), то можно ожидать, что первоначальный спрос не будет удовлетворен полностью. *Сигнал цен, следовательно, может быть ослаблен не только неценовыми сигналами — его проявлению может препятствовать и дефицит.* Чем выше интенсивность дефицита, тем труднее проявляется воздействие ценового сигнала.

Начинается *процесс приобретения* (*зона H* и происходящие в ней

события описаны в гл. 4). Предположим, что один из потребителей (например, снабженец завода по производству болтов) не смог купить ресурс *A*, который хотел бы приобрести. Но в качестве замены он может получить ресурс *B*, притом двух типов — *B*-1 и *B*-2, при этом он имеет возможность сопоставить цены на *B*-1 и *B*-2. Как и ранее при формировании *первоначального* спроса, так и теперь при формировании *скорректированного* спроса, воздействие сигнала цен не проявляется в чистом виде. Вновь его могут заглушить неценовые сигналы и импульсы — символ $\nu^{\text{ск.спр.}}$ в зоне *D* (индекс ск. спр. означает «скорректированный спрос»). В зависимости от величины демпфирующего фактора цены в той или иной степени влияют на выбор между ресурсами *B*-1 и *B*-2 (для краткости не будем приводить взаимозависимость, аналогичную формуле (14.2) [5].

После, возможно неоднократных, корректировок спроса, а может быть, и после продолжительных поисков, ожиданий и стояния в очереди материал все же приобретается.

Что происходит тем временем в *сфере производства*? Как и в процессе приобретения ресурсов, и здесь ценовой сигнал дополняется неценовыми сигналами и импульсами (первые поступают из зоны *A*, вторые — из зоны *G*). К ним можно отнести касающиеся ресурсов указания и пожелания вышестоящих органов, разнарядку материалов и пр. Чем слабее бюджетное ограничение, тем тверже придерживаются руководители производства принципа «цена не имеет значения». Это отражает демпфирующий фактор $\nu^{\text{произв.}}$ (β), который ослабляет воздействие ценового сигнала и усиливает влияние неценовых сигналов и импульсов. (Общий результат обеих форм воздействия можно определить по аналогии с формулой (14.2), для краткости мы и здесь не будем вдаваться в подробности.)

Руководители производства действуют, кроме того, под влиянием и собственного опыта, связанного с вопросами снабжения (стрелка из зоны *H*). Возможно, разумно было бы не использовать ресурсы, на которые существует постоянный дефицит, хотя они и несколько дешевле легко доступных заменителей. Запасы ресурсов предприятия и объемы его заказов на необходимые средства и материалы определяются в итоге процессов закупки и производственного использования ресурсов. Процесс их формирования (в рамках рассмотренного в гл. 7 вегетативного регулирования) служит еще одним сигналом.

В результате поступления всех этих данных у руководителей производства складывается представление о возможных комбинациях ресурсов. Это, однако, все еще не производство *как таковое*. Напомним читателю, что в гл. 8[6] мы уточнили, что приспособлению

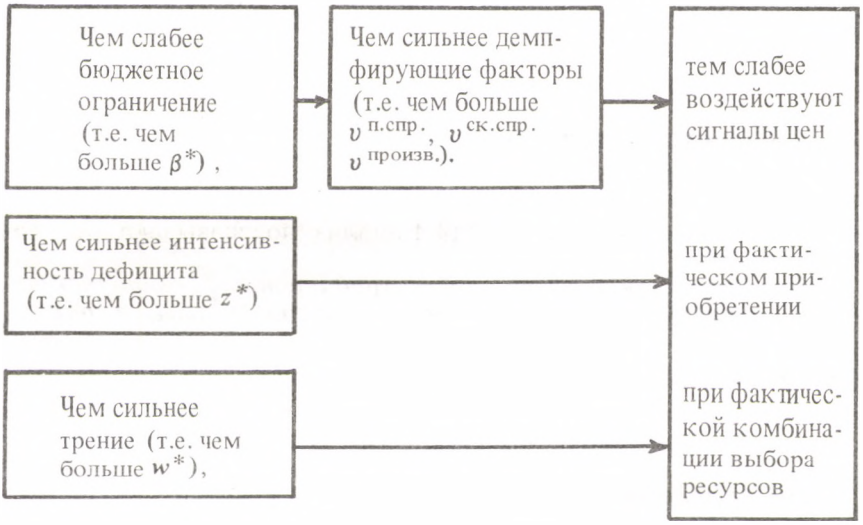
---

[5] Как и $\nu^{\text{п.спр.}}$, показатель $\nu^{\text{ск.спр.}}$ является составным элементом *позиции потребителя*, характеризующей устойчивые особенности его поведения.

[6] Мы вновь отсылаем читателя к различным главам первой части книги, где подробно, безотносительно к воздействию цен было охарактеризовано «количественное» приспособление. Сейчас стоит задача рассмотреть связь «количественного» и «реагирующего на ценовой сигнал» видов приспособления.

мешает *трение* (вектор трения $w > 0$), в особенности два его вида: *запаздывание* ($\tau > 0$) и *жесткость* ($\zeta > 0$). Влияние фактора трения показано в зоне *J*. Предстоит преодолеть и это препятствие, прежде чем мы приблизимся к последнему пункту — зоне *K* — фактическому краткосрочному приспособлению, выражающемуся в подборе комбинации необходимых ресурсов.

Рис. 14.3, к сожалению, усложнен, он состоит из одиннадцати зон. И хотя соблазн дать читателю более простую и легко обозримую схему был велик, представлялось необходимым показать процесс во всей его сложности. Для облегчения, однако, из сложной цепи выделим основное направление *причинных связей*. Исходным пунктом является поступающий в сферу *регулирования* ценовой сигнал (зона *A*), конечные пункты — события в *реальной* сфере: *фактическая поставка* (итог зоны *H*) и *фактическая комбинация полученных ресурсов* (зона *K*). Какими *причинами* объясняется степень влияния тех или иных факторов на всех этапах от исходного до конечного пунктов? Ответ на этот вопрос дает формула (14.3) [7].



(14.3)

Можно четко сформулировать, что означает выражение, давшее название этой главе,— *чувствительность предприятия к ценам*. Речь пока пойдет о ресурсозатратной стороне, в том числе о моментальном и краткосрочном приспособлении в процессе выбора ресурсов, однако приводимое здесь определение можно, очевидно, распростра-

[7] Мы вынуждены ограничиться словесным описанием взаимосвязей между зависимыми и независимыми переменными. Для математического описания необходимо наличие бо́льших данных.

Описанные в гл. 5 взаимозависимости, а также формулы (14.2) и (14.3) в совокупности можно рассматривать как наброски для разработки точной теории функций спроса предприятия в ресурсоограниченной экономике.

нить и на выпуск готовых изделий, а также на все ступени приспособления. Чувствительность предприятия к ценам — это степень *влияния ценового сигнала на деятельность предприятия* (*в данном случае — реакция выразилась фактическим приобретением или фактическим моментальным определением комбинации ресурсов*). Чувствительность зависит, с одной стороны, от особенностей поведения предприятия, с другой — от состояния производства и рынка.

Нормальная чувствительность предприятия к ценам обусловлена конкретными условиями их существования, действующими механизмами регулирования, сигнальными системами. Это явление имеет стохастический характер. Различная реакция может возникнуть в одно и то же время на различных предприятиях или в разное время на одном и том же предприятии. Говоря о *нормальной* чувствительности к ценам, мы имеем в виду средний *межзаводской и межвременной* показатель поведения предприятия за определенный период.

Чувствительность к цене является *вектором* — ее можно охарактеризовать лишь совокупностью нескольких показателей, что поднимает вопрос о наблюдении и измерении, который обсудим в следующем разделе.

14.5. Гипотезы и возможности их эмпирической проверки

Проведенный в разделах 14.2 — 14.4 анализ, подсказывают следующие гипотезы:

1. *Нормальная чувствительность традиционного социалистического предприятия к ресурсозатратам ничтожно мала в рамках моментального и краткосрочного приспособлений. Влияние цен почти полностью нейтрализуется отсутствием экономического принуждения, возможностью переложить на других растущие издержки (т. е. мягким бюджетным ограничением), высокой интенсивностью дефицита и трениями в процессе приспособления.*

2. *После реформы системы управления экономикой чувствительность социалистического предприятия к ценам ресурсов несколько возросла, однако незначительно. Воздействие цен по-прежнему в сильной степени смягчается нежесткостью бюджетного ограничения, интенсивностью дефицита и значительными трениями в процессе приспособления.*

Гипотезы (помимо логического анализа) подтверждаются определенным, хотя и спорадическим опытом. Их достоверность нуждается во всесторонней эмпирической проверке. В этой связи следует обдумать три основных метода.

I. *Статистическое исследование* взаимозависимостей между изменениями цен и спросом или комбинацией приобретаемых ресурсов. Следует предпринять такую попытку, хотя на этом пути могут возникнуть немалые трудности. Проблема состоит в необходимости

отделить влияние изменения цен от воздействия других факторов. Предположим, что ресурс *B* стал дороже ресурса *A* и поэтому теперь больше приобретают и используют ресурс *A*. В чем подлинная или по крайней мере основная причина этого? В изменении соотношения цен? Или в том, что ресурс *B вообще недоступен*? А может быть, в том, что одновременно с изменением соотношения цен были приняты и административные меры по ограничению использования ресурса *B*? Статистический анализ, следовательно, не может быть механическим, его необходимо дополнить серьезным анализом причинных связей.

II. *Ситуационный анализ.* Детальное исследование различных последствий той или иной конкретной меры, связанной с ценообразованием, на основе имеющихся данных и обстоятельного опроса всех заинтересованных сторон. Что произошло в сфере снабжения или на производстве вслед за изменением цен? В какой степени дополнительные расходы были переложены на плечи потребителей или государства, если с изменением цен возросли издержки производства? [8]

III. *Интервью* с целью выявления позиции руководителей предприятий. Можно ставить вопросы, касающиеся гипотетических ситуаций: как бы они реагировали на изменения цен различных видов и масштабов? Соответствующие контрольные вопросы могут увеличить достоверность ответов.

Хотя ни один из предложенных методов не позволяет внести полную ясность, они, во всяком случае, помогают выяснить эмпирическим путем чувствительность предприятий к ценам. К сожалению, в настоящее время очень мало исходных пунктов для решения этой проблемы.

В сотнях книг и тысячах статей говорится о том, каким *должно быть* соотношение цен на ресурсы. Но ни одна из них не содержит достоверного ответа на вопрос о том, *имеют ли вообще какое-либо значение для предприятия цены на ресурсы, в каком бы направлении они ни менялись*? Будем придерживаться сформулированных в гипотезах *1* и *2* догадок, пока их не опровергнут эмпирические исследования.

14.6. Моментальное и краткосрочное приспособления в процессе выпуска продукции

Рассмотрев моментальное и краткосрочное приспособления в связи с приобретением средств и материалов, перейдем теперь к анализу приспособления, связанного с *выпуском продукции*.

Рассмотрим сначала *весь объем* выпуска продукции.

[8] Как раз это довольно часто происходило в Венгрии вслед за «взрывом цен» на мировом рынке. Последствия резких скачков импортных цен смягчались разовыми или постоянными компенсациями в виде предоставляемых предприятиям таможенных и налоговых льгот, субсидий и т. д.

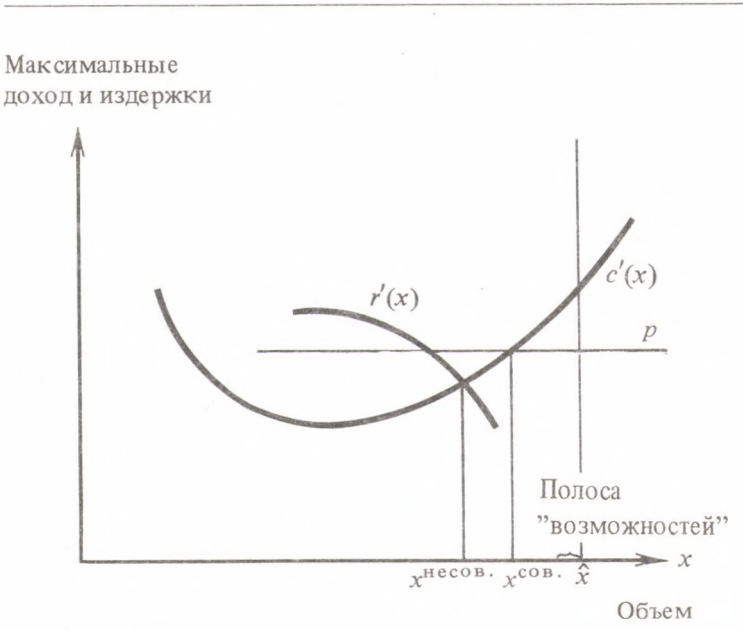


Рис. 14.4. Объем продукции, выпускаемой предприятиями различного типа.

Будем пока считать заданными структуру выпускаемой предприятием продукции по изделиям и относительные цены на конкретные изделия. Обозначим весь объем выпускаемой продукции через x. Физический предел *производительности* предприятия, т. е. практически достижимое максимальное производство — $\hat{x}$.

На рис. 14.4 воспроизведены хорошо известные теоретические выводы стандартной микроэкономики о поведении предприятия, максимализирующего прибыль [9]. Принято при этом различать два основных типа предприятий. Один — предприятие, воспринимающее цены и действующее в системе совершенной конкуренции. (Поскольку, как было принято, структура продукции фиксированна, p — цена «комплексного», усредненного изделия.) Обеспечивающий максимальную прибыль объем $x^{\text{сов.}}$ находится в той точке, где цена равноценна предельным издержкам, т. е. $p = c'(x)$. Его величина зависит от p или от профиля кривой $c'(x)$, однако предполагается, что она ниже имеющихся возможностей: $x^{\text{сов.}} < \hat{x}$.

Объем продукции, выпускаемой находящимся в условиях «совершенной конкуренции» предприятием, регулируется ценой. Увеличен-

[9] См. литературу по вопросам микроэкономических исследований, упомянутую в сноске 18 в гл. 13. Эту модель можно воспринимать в качестве как моментального, так и краткосрочного регулятора.

В стандартной модели предприятия кривая предельных издержек имеет U-образную форму (см. разделы 12.1 и 12.5, она также изображена и на рис. 12.4).

ная цена покрыла бы более высокие предельные издержки и тем самым (при других неизменных обстоятельствах) привела к увеличению объема выпуска продукции.

Другим определяемым стандартной микроэкономической теорией типом предприятия является предприятие, действующее в условиях несовершенной конкуренции, например, олигополист, сам устанавливающий цену. При этом цена зависит от спроса потребителей. На нашем рисунке это отражает убывающая функция $r'(x)$. Обеспечивающий максимальную прибыль объем $x^{\text{несов.}}$ продукции соответствует на рисунке точке, где максимальный доход равен предельным издержкам: $r'(x)=c'(x)$. Его величина зависит от профиля кривых r' и c'. Можно, однако, доказать, что при определенных условиях он ниже того уровня, который обеспечивает максимальную прибыль при совершенной конкуренции и экзогенной цене: $x^{\text{несов.}}<x^{\text{сов.}}<\hat{x}$.

В определенном смысле и *объем олигопольно выпускаемой продукции регулируется ценой.* Если потребители готовы уплатить за данный объем изделий более высокую цену (иными словами, если кривая максимального дохода смещается вверх), то увеличивается и объем выпускаемой продукции $x^{\text{несов.}}$.

Поведение *традиционного социалистического предприятия* коренным образом отличается от действий, определяемых описанными выше моделями. *Объем выпускаемой им продукции регулируется не ценой.* Его наращивание с целью полного использования имеющихся мощностей подстегивается независимыми от цен силами. Эти мощности, как уже указывалось в гл. 12, означают не максимальное производство, которое можно выжать из предприятия в идеальных условиях, а тот максимум, который может быть достигнут при нормальном трении системы. Таким образом, возможности предприятия определяются не одним конкретным показателем, а скорее всего их полосой. В каждый отдельный момент предприятие сталкивается с трудностями обеспечения ресурсами и этими ресурсоограничениями лимитированы его возможности. К напряженному использованию своих мощностей традиционное социалистическое предприятие подстегивают производственный план, погоня за валом, давление ожидающих в очереди потребителей (см. гл. 2, 4, 6).

Может случиться, что цена не покрывает предельных издержек, возникших в полосе, близкой к полному использованию имеющихся мощностей. Однако это не удерживает предприятие от наращивания объемов выпуска, поскольку бюджетное ограничение не является жестким. Если в результате предприятие потерпит убытки, оно может рассчитывать на то, что государство (или кредитные органы) покроет их: дотацией, предоставлением субсидий, специальных кредитов, не исключено, что поднимутся цены. *Не объем выпускаемой продукции приспосабливают к цене, а скорее цена приспосабливается к высоким издержкам, вызванным наращиванием объемов производства.* Законы стандартной микроэкономики практически не ограничивают наращивания общего объема выпуска продукции ($p=c'$ или

$r' = c'$). Если он и лимитирован, то только трудностями ресурсообеспечения.

В этом вопросе (т. е. в регулировании общего объема выпуска продукции), по-видимому, роль цены не возросла и *после реформы*. Предприятие по-прежнему не заинтересовано в его ограничении, более того, конкретные формы стимулирования, в частности, заинтересованность в прибыли побуждают его увеличивать объемы производства. По-прежнему довольно мягким является и бюджетное ограничение — более высокие издержки можно компенсировать более высокой продажной ценой или бюджетными дотациями.

Более существенные изменения внесла реформа в моментальное и краткосрочное воздействие цен на *структуру* выпускаемой продукции [10]. Однако вначале рассмотрим *традиционное* социалистическое предприятие. Структура выпускаемой продукции существенно определяется стремлением предприятия выполнить план. Или она заранее в деталях задается централизованным планом. Или, если у предприятия и есть возможность выбора, оно в таких случаях прежде всего определяет, с какой структурой выпускаемой продукции легче всего выполнить (или перевыполнить) сводный производственный план. Последнее обстоятельство порождает *специфическую чувствительность* к ценам при определении структуры выпускаемой продукции. Из изделий C и D, изготовляемых с использованием одних и тех же средств и материалов, предприятие предпочитает выпускать изделие C, если его продажная цена выше продажной цены изделия D. Оно поступает так потому, что изготовление изделия C (при одном и том же объеме ресурсов) позволяет ему обеспечить более высокие плановые показатели. Оно наращивает выпуск изделия C даже при наличии спроса на изделие D. Такая специфическая чувствительность изготовителя к ценам может способствовать тому, что (пользуясь нашим примером) дефицит на изделие D растет и одновременно образуется залежалый запас, непродуктивный резерв изделия C.

В этом отношении реформа привела к значительным изменениям. В Венгрии предприятие не получает из центра детальных планов, определяющих объем и структуру производства. Это позволяет ему, учитывая относительные цены, *отдавать предпочтение выпуску наиболее прибыльных изделий*. При моментальном и краткосрочном регулировании структуры выпускаемой продукции предприятие *довольно чувствительно к ценам* [11].

---

[10] Формальные соотношения и методология, введенные в разделах 14.3—14.6 для описания взаимозависимостей между заменой, структурой ресурсов и относительными ценами на них, могут быть использованы и при анализе выпуска продукции. Здесь не уточняется эта аналогия.

[11] Функция предложения социалистического предприятия обобщается формулой (6.1). Наряду с подробно анализируемыми там основными пояснительными переменными в ней упоминаются и «другие воздействия», влияющие на предложение предприятия. В их число входят и относительные цены на выпускаемую продукцию, поскольку, как было показано, они влияют на предложение предприятия.

Словом «довольно» мы хотим подчеркнуть, что эта чувствительность к ценам не так уж сильна, поскольку, как было показано, рентабельность не является для предприятия вопросом его жизни или смерти. Даже если не удастся обеспечить выпуск приносящей прибыль продукции, оно будет продолжать существовать и процветать. И все-таки бóльшая рентабельность имеет свои преимущества, о чем говорилось в разделе 13.9. Поэтому (если предприятие вообще может делать выбор) оно предпочтет выпуск более прибыльной продукции.

14.7. Противоречие: чувствительность к ценам в процессе приобретения ресурсов и выпуска продукции

Чувствительность к ценам выпускаемой продукции действующего в условиях ресурсоограниченной системы предприятия существенно отличается от реакции капиталистического предприятия, находящегося в условиях ограниченного спроса. Лимитированное потребительским спросом предприятие вынуждено учитывать потребности заказчиков при определении структуры выпускаемой продукции. Оно, возможно, возьмется за производство и такого изделия, цена на которое приносит относительно небольшую прибыль, пока его выпуск обеспечивает доход. Возможно, что решение изготовлять именно это изделие позволит расширить его реализацию и достичь производственного уровня $x^{\text{сов.}}$ или $x^{\text{несов.}}$. В условиях же «отсоса» и хронического дефицита поставщик к этому не стремится, потому что в любом случае рано или поздно он реализует свои изделия. Поэтому у него шире возможности выбирать для производства более выгодные с точки зрения прибыли изделия, чем у капиталистического предприятия, действующего в условиях ограниченного спроса. Если из двух взаимозаменяемых изделий G и H выпуск первого более выгоден, изготовитель отдаст ему предпочтение даже при том, что потребитель хотел бы приобрести изделие H. (Относительные цены, как мы убедимся в одной из последующих глав, не всегда определяют выбор потребителей.) Изготовитель-поставщик смело рассчитывает на то, что в условиях дефицита потребитель в конце концов возьмет изделие G хотя бы в качестве вынужденной замены изделия H.

В описанной ситуации социалистическое предприятие не потому сильнее, чем капиталистическое, стремится к выпуску более прибыльных изделий, что оно «меркантильнее» и является «бóльшим капиталистом, чем капиталистическое предприятие», а потому, что оно действует в условиях дефицитной экономики и не испытывает трудностей при реализации продукции.

Выступая в качестве потребителя, предприятие позволяет поставщику решать, какую продукцию тому выгоднее выпускать; оно даже не сопротивляется его попыткам повысить цены. А слабое

бюджетное ограничение позволяет переложить возросшие издержки на плечи потребителей конечной продукции или на государство.

Примечательно насколько противоречивы ситуации, возникающие при приобретении ресурсов и при выпуске продукции. В качестве потребителя при выборе ресурсов предприятие мало интересуется ценами на них, в то же время в качестве поставщика, определяя структуру выпускаемой продукции, оно в значительной мере ориентируется на ее цены. Это противоречие логически вытекает из природы ресурсоограниченной дефицитной экономики. На рынке продавца именно он задает тон, а покупатель вынужден приспосабливаться. Действующее в условиях дефицитной экономики предприятие при определении структуры выпускаемой продукции может относительно легко обеспечить себе прибыль, заинтересованность в которой, несмотря на нежесткость бюджетного ограничения, существует, при определении же структуры используемых ресурсов оно вряд ли сможет этого добиться.

В гл. 5 и 6 уже говорилось о том, что *позиции* потребителя и продавца противоположны. В условиях «отсоса» усилия по завоеванию другой стороны предпринимает прежде всего потребитель, в условиях «давления» — поставщик. К числу характеристик, определяющих позицию и поставщика, и потребителя в спросоограниченной экономике, следует отнести их чувствительность к ценам как в процессе приобретения ресурсов, так и при выпуске продукции.

Ситуации сопоставлены в табл. 14.2. В ней представлены отношения купли-продажи исключительно между предприятиями. Левая часть таблицы характеризует рынок, для которого характерно явление «отсоса». Предприятие испытывает ограниченность ресур-

Таблица 14.2

Асимметрия в поведении участвующих в рыночных отношениях сторон

Состояние рынка	Рынок продавца (отсос)	Рынок покупателя (давление)
Эффективность ограничений	Ресурсоограниченное производство: слабое бюджетное ограничение	Спросоограниченное производство: жесткое бюджетное ограничение
Преобладают запасы ресурсов или готовой продукции?	Запасы ресурсов	Запасы готовой продукции
Кто предпринимает бóльшие усилия по завоеванию другой стороны?	Покупатель	Продавец
В какой сфере предприятие более чувствительно к ценам при моментальном и краткосрочном приспособлении?	При выпуске продукции	При приобретении ресурсов

сов. И хотя оно заинтересовано в увеличении прибыли, бюджетное ограничение является мягким. Справа показан рынок, для которого характерно «давление». Спрос ограничен. Предприятие заинтересовано в увеличении прибыли, но оно имеет жесткое бюджетное ограничение. В таблице затрагивается также явление, о котором речь шла в гл. 6,— уровни запасов ресурсов и готовой продукции в ресурсоограниченной и спросоограниченной системах. Это отчасти помогает понять, какая из них более чувствительна к ценам.

К сопоставлению ресурсоограниченной и спросоограниченной систем добавим еще одно замечание. Под влиянием Кейнса и вслед за Хиксом [12] механизмы этих систем сравнивают на той основе, что в одном действуют фиксированные, а в другом — гибкие цены. При фиксированных ценах происходит «количественное» приспособление — объемы предложения и спроса приспосабливают и к данной цене и друг к другу. Напротив, при гибких ценах путем их изменения преодолевают разрыв между спросом и предложением — цены приспосабливаются к объемам. Наличие фиксированных цен является одной из основ макроэкономики Кейнса, а наличие гибких цен — один из главных элементов микроэкономики Вальраса.

Такое разделение применимо лишь к спросоограниченному производству с жесткими бюджетными рамками — к экономике давления и, следовательно, может быть использовано при анализе современной капиталистической системы. В социалистической экономике (хотя и здесь небезразлично, в какой степени цены жестки или гибки) это разграничение имеет второстепенное значение. *«Количественное» приспособление предприятий доминирует не потому, что цены фиксированны, или неподвижны, а потому, что их влияние незначительно.* Вот почему первая часть книги озаглавлена «Приспособление в отсутствии цен», а не «при условии фиксированных цен», а вторая — «Приспособление при наличии цен», а не «при условии гибких цен». Это сделано, чтобы подчеркнуть — цены есть, но их воздействие незначительно.

14.8. Влияние цен на принятие инвестиционных решений: выпуск готовой продукции

Рассмотрев в разделах 14.2—14.7 роль цен при моментальном и краткосрочном приспособлении, перейдем теперь к вопросам *долгосрочного приспособления.* На этот раз ход рассуждений будет обратным принятому — начнем с выпуска продукции, а затем обсудим сферу ресурсов.

---

[12] См. работы Хикса (Hicks, 1965), а также Лейонхуфвуда (Leijonhufvud, 1968).

В гл. 9, 10 и 13 мы уже касались различных аспектов этой проблемы. Не хотелось бы повторяться, но для более полного освещения роли цен коротко напомним о сделанных выводах.

В разделах 14.8 и 14.9 в первую очередь рассматривается *традиционная* система управления экономикой и только в конце — послереформенное положение.

Инвестиционным решением, касающимся выпуска продукции, назовем процесс определения, в какой отрасли или сфере следует расширить основной капитал. Это решение может касаться (по крайней мере по основным параметрам) и структуры изделий, выпускаемых на базе создаваемых мощностей.

Как уже отмечалось в гл. 9, поступает всегда значительно больше инвестиционных предложений, чем могут утвердить центральные органы. Какими *критериями отбора* пользуются они при принятии инвестиционных решений? Не будем вдаваться в подробности в поисках ответа на этот вопрос, иначе пришлось бы выйти за рамки не только этой главы, но и всей книги.

Прежде всего следует подчеркнуть, что отбор *не определяется каким-то одним точным правилом, поскольку невозможно установить точный критерий, на котором основывалось бы решение «принять или отклонить»*. В этом негативном тезисе ударение падает на слово «точный»: принимающие решение об инвестициях взвешивают *разнообразные критерии*, сопоставляют их «качество» и в конце концов выбирают определенный компромисс.

Из учебников по планированию в социалистических странах хорошо известно, что при таком отборе важную роль играет изучение *балансовых соотношений* народного хозяйства, предусматривающих систематическую увязку предстоящего выпуска продукции и ее использования. На основе балансов изделий, предусматриваемых среднесрочными и долгосрочными планами, можно сделать определенные выводы об инвестициях, направленных на увеличение производства, о новых мощностях, создаваемых с целью расширения выпуска товаров и предоставления услуг, которые не могут быть восполнены за счет импорта и не идут на экспорт. (Поскольку расширение отечественного производства соперничает с увеличением импорта и способствует росту экспорта, принятие инвестиционных решений тесно связано с проблемами внешней торговли. Эта тема, однако, выходит за рамки книги.)

Хотя инвестиционные планы составляют на продолжительный период, на принятие решения оказывает влияние и сиюминутная ситуация. Как уже отмечалось, намерения инвеститора подкрепляются его твердой убежденностью в том, что на его изделие существует дефицит. Это не только внутренний мотив, но и открыто высказываемый (и, как правило, довольно убедительный) аргумент в переговорах с распорядителями инвестиций. Если инвеститору удастся доказать, что его изделие или услуги остро дефицитны, шансы получить разрешение на капиталовложения возрастают. И хотя каждому известно, что капиталовложения следует плани-

ровать на основе информации, касающейся *перспективы* развития, не так просто абстрагироваться от повседневных жалоб и рекламаций, от эмоционального эффекта *сиюминутного* сигнала.

Упомянутые критерии отбора основываются на *неценовых* сигналах, которые отчасти представляют собой конкретные данные, отчасти — это «голос» участников инвестиционного процесса и даже его *тональность*. И хотя в последнее время начинают применять методы математического планирования, их роль в конкретном выборе инвестиционных проектов еще незначительна. Выбор, по существу, определяют не математические модели и компьютеры, а живые люди. Плановики, руководители предприятий и учреждений, сотрудники инвестиционных органов, а также других заинтересованных служб общаются, спорят, договариваются, «борются». Это полезно, поскольку позволяет собрать воедино информацию всех заинтересованных сторон (достоверную и недостоверную), столкнуть противоречивые мнения и интересы и тем самым обнажить существующие проблемы и трудности. *Обилие информации и многообразие противоречивых интересов — важное достоинство описываемого процесса принятия решения.*

Поскольку, однако, решения принимают люди, этот процесс не лишен *субъективизма*. Речь идет не о коррупции — ее не бывает при принятии инвестиционных решений. Все значительно сложнее. Свою роль может сыграть тот факт, что личный авторитет директора предприятия *A* выше авторитета директора предприятия *B* и поэтому ему труднее отказать. За предприятие *C* замолвил словечко депутат парламента или председатель местного Совета, а у предприятия *D* такого покровителя не оказалось. Заведующий сектором ранее работал на предприятии *E*, поэтому он, естественно, расположен более к нему, чем к незнакомому предприятию *F*. Есть и «лобби» — группировки поддерживающих друг друга хозяйственных руководителей. Может случиться, что капиталовложения будут выделены не тому предприятию или учреждению, которое в них особенно нуждается, а тому, которое может оказать более сильное давление на принимающих решение. Эффект подобных действий трудно определить. Возможно, они и не являются решающими, но все-таки в определенной степени могут повлиять на выбор и он будет отличаться от сделанного исключительно на основе фактов и цифр.

Возникает вопрос, какую, собственно, роль в этом выборе играют *цена* и *рентабельность* продукции, выпускаемой на базе новых мощностей. В какой мере при принятии инвестиционного решения предпочтение отдается тому варианту, который обещает быть более рентабельным?

Продолжительное время в условиях традиционной системы управления экономикой рассчитывать ожидаемую рентабельность и прибыль было необязательно. В последние годы, однако, такие расчеты обязательны при запросе инвестиций. Речь идет о расчетах *рентабельности* (затраты — прибыль), основанных и на дей-

ствующих в данный момент или предполагаемых на будущее *отечественных* ценах, и о производимых по «теневым ценам», отличающимся от текущих или ожидаемых отечественных цен. В практике социалистических стран известны различные виды «теневых цен»: определяемые разными способами «мировые цены», расчетные процентные ставки, валютные курсы и т. д. После экономической реформы в Венгрии стали обращать большее внимание на эффективность производства, его рентабельность.

Выдвигаем следующие гипотезы:

1. *В условиях традиционной системы управления экономикой критерий рентабельности, рассчитанный по текущим или ожидаемым отечественным ценам, не влияет на принятие инвестиционных решений, касающихся выпуска продукции* (отсутствует чувствительность к ценам). Инвестиционный выбор почти исключительно обусловливается «количественным» подходом.

Каждый участник процесса принятия решения — от руководителя предприятия до представителей высшего планирующего органа — считает: если необходимость капиталовложения очевидна и определяется критериями, далекими от цены и рентабельности, то не имеет значения его экономическая эффективность. Инвестиционное бюджетное ограничение — слабое. Отечественные цены на выпускаемую на базе новых мощностей продукцию рано или поздно будут приведены в соответствие с фактическими издержками. Не было случая, чтобы вложение инвестиций после реализации оказалось несостоятельным, т. е. потерпело финансовый крах.

Произведенные на основе теневых цен расчеты рентабельности возможно и могут оказать некоторое влияние на распорядителей инвестиций, однако она воздействует значительно слабее, чем другие, неценовые критерии.

2. *В результате реформы системы управления экономикой при принятии инвестиционных решений несколько усилилось влияние критерия рентабельности, особенно это относится к капиталовложениям, производимым за счет собственных средств. Однако и сейчас это влияние значительно слабее оказываемого неценовыми, не связанными с рентабельностью критериями выбора.*

Эти гипотезы нуждаются в эмпирической проверке. Гипотеза *2*, в частности, оспаривается венгерскими экономистами. Некоторые из них считают, что критерий рентабельности оказывает более сильное влияние, чем отмечается здесь. Словом, ответ на этот вопрос могут дать только серьезные исследования. Упомянем лишь несколько способов проверки достоверности упомянутых гипотез:

Определить, какова связь между государственным распределением инвестиционных средств по отраслям, подотраслям и видам продукции, с одной стороны, и их рентабельностью, с другой? (Об этом уже говорилось при обсуждении вопроса о мягкости бюджетного ограничения.)

Установить, в какой степени связана ожидаемая рентабельность предлагаемых инвестиций с решением принять или отклонить их?

Сопоставить ожидаемую рентабельность с практически достигнутой эффективностью после реализации инвестиций для определения достоверности предварительных расчетов.

14.9. Влияние цен на принятие инвестиционных решений: ресурсы

Речь идет об определении, с помощью какой комбинации средств и материалов или на базе какой технологии должен осуществляться выпуск продукции, инвестировать который принято решение. Приведем несколько критериев, важных при выборе технологий в условиях *традиционной* системы управления экономикой:

Технические приоритеты. Обладающего профессиональным чутьем инженера (как и прислушивающихся к его мнению руководителей плановых и хозяйственных органов) тянет к «современному». Он предпочитает более производительное, надежное и легко управляемое оборудование устаревшей технике, несмотря на разницу в цене. По возможности, он хотел бы иметь на своем предприятии более современное оснащение.

Неценовые сигналы дефицита. На основе своего повседневного опыта принимающий решение ощущает наличие «дефицита рабочей силы», «дефицита валюты», «дефицита строительных мощностей». И стремится экономить эти ресурсы не потому, что заработная плата, валютный курс или стоимость строительства высоки, а потому, что учитывает возможные трудности в получении этих ресурсов.

Валютные рамки и внешнеторговые обязательства. Некоторые ограниченные ресурсы распределяются централизованно, с применением квот. Так обстоит дело, например, с конвертируемой валютой, что оказывает влияние на выбор технологий. Или другой пример. Во внешнеторговых отношениях социалистических стран многие конкретные экспортно-импортные сделки регулируются межгосударственными соглашениями. Нередко при этом прибегают к методу «нагрузки»: если, например, страна *A* желает приобрести производимое страной *B* легко реализуемое и пользующееся на мировом рынке большим спросом изделие, то вместе с ним она должна взять и менее популярное, трудно реализуемое изделие. К последней категории относятся некоторые виды оборудования и другие инвестиционные средства. Таким образом предложение инвестиционных экспортных средств страной *B* в известной степени определяет политику страны *A* в области капиталовложений и при выборе технологий для новых объектов.

Этот перечень влияющих на выбор технологии критериев, разумеется, неполон, но и приведенные примеры иллюстрируют то, что мы называем неценовым подходом.

Перечисленные критерии выбора оказывают различное воздействие. Например, очевидные технические преимущества современного оборудования и дефицит рабочей силы в равной степени настраивают принимающего решение на высокопроизводительную технологию. В других случаях они противоречат друг другу. Облюбованное инженером современное оборудование можно приобрести только за конвертируемую валюту, запасы которой ограничены. К компромиссным решениям приходят в ходе споров, торгов, «борьбы» за ограниченные квоты. Но и в этом случае расчет рентабельности не оказывает существенного влияния на выбор.

Если основной выбор уже сделан на основе неценовых критериев, возможно будут еще приняты частные решения, когда вопрос снижения издержек окажется на переднем плане. Например, валютная квота для осуществления проекта уже выделена. Теперь стоит взвесить, какой зарубежной фирме заказывать необходимое оборудование — *M* или *N*. А в случае, если два строительных предприятия готовы выполнить подрядные работы, подумать о том, какое из них сделает это дешевле.

Итак, обобщим наши гипотезы.

1. *В традиционной системе управления экономикой инвестиционное решение, касающееся ресурсов, не определяется ценами на средства и материалы. Критерий снижения издержек до минимума играет незначительную роль в выборе технологических альтернатив.*

2. *После реформы чувствительность к ценам при принятии инвестиционных решений, касающихся ресурсов, несколько возросла, но все еще остается слабой. Она немного сильнее проявляется в отраслях, хуже обеспеченных инвестиционными ресурсами.*

Из-за ограниченности места не будем обсуждать проблемы эмпирической проверки гипотез. Остановимся, однако, на еще одном вопросе, который связан, в первую очередь, с принятием инвестиционных решений, касающихся ресурсов, но и имеет отношение к решениям, связанным с выпуском продукции,— на вопросе о влиянии *инвестиционной процентной ставки* [13].

Во многих социалистических странах, в том числе в Венгрии, по инвестиционным финансовым ресурсам в той или иной форме уплачивается процент. Его название и конкретная форма платежа в различных странах различны, к тому же в отдельных странах со временем они изменились. Не будем останавливаться на этих различиях и попробуем сделать общие выводы. Для простоты все формы «цены», уплачиваемой за финансовые источники капиталовложений и кредиты, будем называть «инвестиционной процентной ставкой».

При нежестком бюджетном ограничении предприятие практически совершенно нечувствительно к инвестиционной процентной ставке.

[13] Аналогичной проблемой является влияние банковской процентной ставки, уплачиваемой по кредитам, выделяемым на оборотные средства. Этот вопрос будет рассмотрен в гл. 20.

С одной стороны, размер процентной ставки не влияет на совокупный инвестиционный спрос. Можно даже утверждать, что такое специфическое изменение цены не оказывает «эффекта дохода» на спрос предприятия. Если, скажем, завтра инвестиционная процентная ставка увеличится с 8 до 12%, инвестиционные потребности ни в коей мере не сократятся. Предприятие рассчитывает на то, что 4%-ную прибавку ему удастся компенсировать дотацией цен, налоговыми льготами или (что наиболее вероятно) повышением цен.

С другой стороны, изменение инвестиционной процентной ставки не оказывает и «эффекта замены». *При выборе технологии предприятие или ответственный за капиталовложения вышестоящий орган практически нечувствительны к ценам.* Руководствуясь стандартной микроэкономикой как нормативной теорией, предприятие должно было бы определять, насколько капиталоемка или трудоемка технология, которую оно собирается применять, с учетом процентной ставки и заработной платы. Об этом, однако, нет и речи. Если бы процентная ставка была увеличена в 2 раза или уменьшена наполовину, это практически никак не отразилось бы на выборе технологии. Выбор, как мы уже убедились, определяется другими, неценовыми критериями.

В ресурсоограниченной экономике, после того как исчерпались потенциальные запасы рабочей силы, принимающий решение явно не ощущает «относительных ограничений». Он никогда не скажет: «Материальные ресурсы лимитированы меньше, чем трудовые» или, наоборот, «Трудовые ресурсы лимитированы меньше материальных». В том и другом испытывается хронический дефицит. Инвестиционный голод неутолим, создается впечатление, что решение любой серьезной проблемы немыслимо без привлечения все бóльших и бóльших средств. В то же время, после исчерпания оставшихся в наследство от капиталистической экономики резервов рабочей силы, дефицит трудовых ресурсов стал постоянным. И предприятие, хочет оно того или нет, в конечном счете должно приспосабливаться к этим ограничениям, поскольку объемы и инвестиционных ресурсов, и рабочей силы имеют физические пределы. В этом приспособлении, однако, никакой роли не играют цены. Как уже отмечалось в I части книги, сталкиваясь с узкими местами и ресурсными ограничениями, предприятие выявляет возможности, помогающие приспособиться к существующим в данный момент условиям.

После реформы бюджетное ограничение несколько ужесточилось. Тем не менее, как представляется, оно ужесточилось не настолько, чтобы инвестиционная процентная ставка могла стать эффективным регулятором совокупного спроса на капиталовложения, выбора комбинации «труд — капитал».

14.10. Цены и дефицит

Рассмотрев чувствительность предприятия к ценам в сфере ресур-

сов и в сфере выпуска готовой продукции на всех трех стадиях приспособления, хотелось бы оспорить одну довольно широко распространенную точку зрения, в соответствии с которой главную причину (или, по крайней мере, одну из них) дефицита следует искать в неправильном соотношении цен. Наше исследование убедительно опровергает это мнение. *Если все описанные в книге обстоятельства (административная система, механизм регулирования, мотивации, поведенческие нормы) останутся прежними, никакие изменения системы цен не смогут устранить постоянного воспроизводства дефицита на уровне предприятия.*

Изменение цен на изделия, которыми обмениваются предприятия, может оказать влияние на интенсивность дефицита того или иного конкретного изделия. Поскольку при выпуске продукции в ходе моментального и краткосрочного приспособлений предприятие в какой-то степени чувствительно к соотношению цен, то невыгодная для него цена может удержать от выпуска того или иного изделия, и оно, в результате, может стать «дефицитным». *Однако в ресурсоограниченной экономике дефицит в конечном счете определяется не сферой предложения, а сферой спроса.* Предложение может быть как угодно велико, но если спрос имеет тенденцию расти к бесконечности, то дефицит неизбежен. Именно так складывается положение, когда бюджетное ограничение предприятия недостаточно жестко, а спрос не ограничен экономическим принуждением. В таких условиях спрос предприятия на ресурсы для текущего производства и на капиталовложения практически ненасыщаем.

Какой бы ни была система цен на средства и материалы, всегда найдутся такие виды ресурсов, спрос на которые удовлетворить невозможно.

Наши выводы имеют важный смысл. Чего стоят споры о ценах на ресурсы, если цена не является эффективным регулятором спроса предприятия!

14.11. Небольшое отступление: об учреждениях

Начиная с гл. 2 и до сих пор мы рассматривали исключительно *предприятие*. Сделаем теперь некоторые замечания об *учреждениях* — так называемых «неприбыльных» организациях.

Вернемся к вопросам, обсуждаемым в I части книги. Действительно, учреждения, как правило, занимаются так называемыми нематериальными услугами, в то время как большинство предприятий создают материальные ценности. Поэтому даже в условиях традиционной социалистической экономики учреждение не получает такого производственного плана, как предприятие. Тем не менее в поведении предприятия и учреждения много общего:

Схожа мотивация руководителей: они, как правило, отождествляют себя с руководимыми учреждениями.

Существует множество учреждений, спрос на услуги которых практически ненасыщаем (например, здравоохранение, высшее

образование). Имеется очередь желающих воспользоваться этими услугами. Уже этот факт, а нередко и вышестоящие органы подталкивают учреждение к «количественной гонке».

Расширение деятельности учреждений наталкивается на узкие места, как правило, в сфере ресурсов, их положение можно характеризовать как «ресурсоограниченное».

Учреждения не в меньшей степени, чем предприятия, испытывают инвестиционный голод. Более того, в результате различных отсрочек и задержек этот голод особенно острый.

Что касается различий в поведении учреждения и предприятия, то они связаны с финансовым положением. Следует, пожалуй, различать не два (предприятие — учреждение), а три типа организаций:

1. Предприятие с жестким бюджетным ограничением. Оно может рассчитывать исключительно на поступления от реализации собственной продукции. Государство не оказывает поддержки в случае финансовых затруднений, но и не вмешивается в вопросы использования имеющихся финансовых средств.

2. Предприятие с мягким бюджетным ограничением. Опирается, в основном, на собственные поступления. Однако в случае финансовых затруднений государство оказывает ему поддержку. Правда, при этом оно вмешивается в вопросы использования финансовых средств.

3. Учреждение. Вообще не имеет никаких финансовых поступлений. Свои расходы покрывает за счет средств государственного бюджета, при этом государство контролирует их использование.

Примечательно, что предприятие с мягким бюджетным ограничением является в определенном смысле промежуточным типом: чем «мягче» бюджетное ограничение, тем скорее такое предприятие превращается в «квази-учреждение».

Определенно утверждать, является ли бюджетное ограничение учреждения мягким или жестким, довольно сложно. Оно может быть ослаблено *до* утверждения бюджета. Учреждение стремится оказать давление на вышестоящие органы, чтобы получить как можно больше средств как для покрытия своих текущих расходов, так и на капиталовложения.

В ходе использования бюджета жесткость ограничения зависит от бюджетной дисциплины. Как показывает опыт, в отношении текущих расходов она является довольно строгой. Поэтому учреждение в своих текущих расходах чувствительно к ценам на средства и материалы. Однако, подобно предприятиям, учреждения часто выходят за пределы утвержденных инвестиционных издержек. Они довольно слабо чувствуют цены на инвестиционные ресурсы.

Это краткое отступление предпринято для того, чтобы позднее, при обсуждении макроэкономических взаимозависимостей, можно было принять во внимание и поведение учреждений. Более подробный анализ экономической роли учреждений выходит за рамки книги.

Глава 15

Формирование цен в процессе обмена между предприятиями

15.1. Введение

В предыдущей главе рассматривалось влияние цен на деятельность предприятий. Теперь проанализируем, *как предприятия влияют на формирование цен.* В социалистических странах такой вопрос может показаться необычным. Здесь, как правило, в экономических исследованиях речь идет исключительно о государственной политике цен, о централизованных методах ценообразования. Мы же намерены показать, что *цены формируются под общим воздействием централизованной политики цен и деятельности предприятий, они меняются или остаются неизменными в результате конфликтов и компромиссов между этими двумя силами.*

Сотни книг и тысячи исследований посвящены проблемам цен в социалистической экономике. Широко используя эту литературу [1], мы, вместе с тем, не пытались обобщить и оценить результаты теоретических исследований. Из огромного материала выделим лишь несколько вопросов.

В настоящей главе, как и в двух предшествующих, в центре внимания остается *предприятие* (хотя придется затронуть и некоторые общие вопросы теории цен). Из огромного потока изделий выделим один класс, где производственное предприятие является и поставщиком и потребителем [2]. Более того, мы не в состоянии охватить во всей полноте цены и этого потока. Не касаемся мы и сельскохозяйственной продукции, поскольку из-за ограниченности объема не имеем возможности проанализировать специфические политические, социальные и экономические вопросы, связанные с ценами на сельскохозяйственную продукцию. Предметом исследования остаются цены *на готовую продукцию и ресурсы в межзаводском обмене несельскохозяйственных производственных предприятий.* Для краткости назовем их «межзаводскими ценами». При

---

[1] Особенно следует отметить книги Балинта (Bálint, 1970), Броди (Bródy, 1967, 1969, 1970), Чикош-Надя (Csikós-Nagy, 1974, 1975), Хоха (Hoch, 1972, 1979), Яворки (Jávorka, 1973), Мадьери (Megyeri, 1976), а также статьи Надя и Эсе (Nagy, Esze, 1963), Надя (T. Nagy, 1967) и Сцакольцаи (Szakolczay, 1973).

[2] Цены, применяемые в «обмене между предприятиями», являются частью более обширного множества, которое принято называть «производственными ценами». Последние включают в себя и другие виды цен.

Мы не рассматриваем здесь ни цены изделий, продаваемых производственным предприятием внутриторговым или внешнеторговым организациям, ни внутренние цены на импортируемые изделия для производственного использования.

этом просим читателя всегда иметь в виду, что речь идет *о несельскохозяйственных производственных* предприятиях.

Обсуждение даже этой узкой категории цен дает повод для *общего* обзора проблемы теории цен. Другие исследования покажут, применимы ли наши выводы (может быть при соответствующей корректировке) к иным классам продукции.

Сделаем одно исключение: есть в потоке изделий другой, не обсуждаемый в этой главе класс, анализ которого будет предпринят позже. Рассмотрев в главах 16—18 положение домашних хозяйств, в гл. 19 мы проанализируем формирование *потребительских цен*. При этом будут использованы выводы, приводимые в данной главе.

Тема ограничивается не только анализом определенного узкого класса цен, но и подходом к проблеме цен с определенной *точки зрения*.

Анализ цен в этой главе и в гл. 19 исключительно описательный. В различные периоды развития экономики почти во всех социалистических странах время от времени развертывались дискуссии по проблемам цен. Однако в большинстве случаев, как уже отмечалось в предшествующей главе, в этих дискуссиях обсуждался вопрос о том, какой *должна быть* система цен, какие *следует* применять принципы и методы ценообразования. Придавая исключительно важное значение этому вопросу, мы, к сожалению, вынуждены констатировать, что имеющаяся литература мало чем способствует решению поставленной в данной книге задачи. Мы хотим установить, *каковы цены в действительности, какие механизмы формируют их*, какие экономические силы влияют на их изменение [3]. Есть труды и по этому вопросу, хотя их значительно меньше, чем исследований, содержащих практические рекомендации. Авторы многих работ, однако, стремятся лишь к разъяснению законодательно принятых официальных правил ценообразования. Практика может подтвердить их, а может и опровергнуть. Законы исполняют живые люди, на которых влияет обстановка, партнеры, «общественное мнение» и пр. В этой связи необходимы глубокие конкретные исследования, которые бы детально раскрыли подлинную историю образования той или иной цены.

Не имея возможности опереться на практические исследования, приходится делать лишь гипотетические выводы в надежде на то, что их справедливость будет подтверждена тщательными эмпирическими наблюдениями.

И еще одна оговорка: рассматривая проблему цен, ограничимся исключительно теми вопросами, которые тесно связаны с главной темой книги — с *дефицитом*. Упомянем лишь некоторые из возника-

[3] К этому можно добавить и вопрос о том, каково *истинное влияние* цен. В предшествующей главе уже отмечалась недостаточность литературы по этой проблеме. Исключение представляет анализ потребительских цен на продукты питания, проведенный Хохом и его коллегами (Hoch, 1978).

ющих проблем: какие тенденции роста цен проявляются на уровне предприятий в условиях хронически дефицитной экономики при мягком или, по крайней мере, довольно мягком бюджетном ограничении? Можно ли ликвидировать эти тенденции путем государственного вмешательства?

Уже из самой постановки этих вопросов видно, что дефицит тесно связан с тем, какие *централизованные* (обусловленные государственной политикой цен) и *децентрализованные* (обусловленные интересами предприятий) процессы влияют на цены. Относящиеся к дефициту выводы будут сделаны в конце главы, сейчас займемся обсуждением *государственного регулирования цен, его возможностями и пределами* [4].

Делая выводы или выдвигая гипотезы, будем особо отмечать, относятся они к традиционной или послереформенной системе управления экономикой.

15.2. Легко и трудно «административно устанавливаемые» цены

Широкое распространение получило мнение, согласно которому в социалистической экономике все или почти все цены регулируются высшими государственными органами. Некоторые считают это большим преимуществом социалистической системы, другие видят один из источников проблем. Не будем вдаваться в дискуссию, заметим лишь, что обе точки зрения несостоятельны. Центральные хозяйственные органы действительно устанавливают многие виды цен и государственная политика ценообразования оказывает большое влияние на их фактическое формирование. И все-таки государственные органы не всемогущи и не могут (да и, по-видимому, не хотят) «держать в руках» все цены. Следовательно, прежде чем говорить о роли государственной политики цен, хотелось бы уточнить объективные (независимые от намерений властей) границы централизованного регулирования цен, пределы государственного «могущества» в этой области.

Предположим, что государственный орган ценообразования намерен установить цену на определенное изделие и гарантировать повсеместное использование данной цены. В этих целях он должен позаботиться, в частности, о следующем:

1. Наличие точного, ясного и исчерпывающего *описания* всех показателей, определяющих качество изделия.

2. Установление контроля за реализацией изделия по официальной цене и соответствием всех его свойств показателям, опреде-

[4] Все, что говорится в разделах 15.2—15.4 (с соответствующей корректировкой), применимо и к обсуждаемым в гл. 19 розничным ценам.

ляющим качество. Если этого нет, следует добиваться точного исполнения предписаний.

К некоторым изделиям эти два требования применить довольно просто. Двумя, тремя или четырьмя параметрами можно охарактеризовать качество угля, нефти, бензина, серной кислоты, цемента, сахара или молока. Назовем их *стандартными массовыми изделиями*. К ним относятся многие виды сырья, материалов, некоторые полуфабрикаты и обычное продовольствие, не требующее тщательной обработки.

Для описания качества других изделий необходимы сотни, а то и тысячи параметров. Возьмем, к примеру, портативный транзисторный радиоприемник. Он может быть исполнен в тысяче вариантов. Даже в одной стране, в одинаковых рыночных условиях самый дорогой радиоприемник стоит в несколько раз выше самого дешевого, что свидетельствует о различиях их качества. А ведь портативный радиоприемник относится к числу относительно простых изделий. Что же говорить о более сложной продукции машиностроительной и приборостроительной промышленности? Назовем эту категорию *дифференцированными изделиями*.

Граница между «стандартными массовыми» и «дифференцированными» изделиями, конечно, является условной. Вполне возможны промежуточные, переходные варианты. И все-таки большинство изделий так или иначе можно отнести к той или иной категории. Имея в виду эти две «чистые» категории, легко осмыслить суть проблемы.

Рост числа стандартных массовых изделий за длительный период незначителен. Это, в основном, традиционная продукция. И лишь время от времени она пополняется новыми массовыми и легко стандартизуемыми изделиями (например, некоторыми исходными синтетическими материалами).

С другой стороны, масса дифференцированных изделий постоянно и стремительно растет. Одним из важных процессов экономического развития, в том числе технического прогресса, является дифференциация производства и потребления[5]. Часть изделий вытесняется многими новыми изделиями, из которых наиболее жизнестойкие «размножаются путем деления». Дифференциация — категория измеримая. Можно, например, определить, сколько видов промышленных изделий выпускается в данной стране в данный момент и достаточно точно классифицировать эти виды изделий. Такими данными, к сожалению, мы не располагаем. И все-таки не подлежит сомнению, что дифференциация значительно

[5] Дифференциация изделий оказалась в центре внимания в связи с *теорией несовершенной конкуренции* (см. первые работы Робинсона (Robinson, 1933) и Чемберлина (Chamberlin, 1933)). Здесь наши суждения сходятся с выводами теории несовершенной конкуренции. При сильной дифференции строго единообразное соблюдение единых цен становится невозможным. Его не в состоянии гарантировать ни атомизированный рынок, ни административные органы.

опережает рост общего объема производства. Многие осуждают дифференциацию, считая ее непозволительной роскошью, а то и средством манипулирования интересами потребителей. Другие же (конечно, не одобряя излишеств) считают ее показателем технического прогресса и растущего жизненного уровня. Не будем осуждать ни тех, ни других. Подчеркнем лишь, что речь идет о *неизбежном* процессе.

Все это упоминается лишь для того, чтобы сделать выводы в связи с государственным регулированием цен: цены на стандартные массовые изделия можно легко регулировать административным путем, в то время как цены на дифференцированные изделия трудно поддаются такому администрированию. Чем сложнее производство, тем труднее административным путем устанавливать цены и контролировать их соблюдение.

Изготовитель может без особых осложнений осуществить *скрытое повышение цены* на дифференцированные изделия [6]. Это делается двумя (не исключающими друг друга) путями. Первый: скрытое повышение цены *увязывается с выпуском нового изделия.* В свое время орган ценообразования установил цену на то или иное изделие, определив при этом показатели его качества. Между тем издержки производства возросли и предприятие хотело бы повысить цену. С этой целью оно предлагает новый вид изделия. Оно, возможно, и обладает новыми свойствами, а может быть, лишь их видимостью. Во всяком случае, внедрение в производство нового вида изделия дает повод для того, чтобы возросшие издержки покрыть за счет новой цены. Второй путь: скрытое повышение цены *за счет снижения издержек производства старого изделия.* Это делается законно, ведь при установлении цены качество не определялось до мельчайших категорий, поэтому при изготовлении какой-либо детали, например, можно перейти на использование более дешевого (но и имеющего худшее качество) материала. Или критерии качества нарушаются в расчете на то, что центральный орган не в состоянии тщательно контролировать качество изделия. *Чем производство сложнее, тем легче воспользоваться обоими видами скрытого повышения цен.*

Централизованно устанавливать цены на дифференцированные изделия, как мы уже отмечали, задача трудная, но разрешимая. Многое зависит от возможностей органов ценообразования, в частности, от численности его сотрудников, их профессиональной подготовки. Важно и то, какими путями пытаются упростить сложную работу по определению цен и контролю за их соблюдением. Во всяком случае административные «мощности» можно увеличивать, правда, небеспредельно, в то время как процесс дифференциации необозрим и стремителен. Из анализа этих фактов вытекают следующие выводы:

---

[6] О скрытом повышении цен см. работы Чикош-Надя (Csikós-Nagy, 1975) и Радноти (Radnóti, 1974).

В стране с низким уровнем экономического развития цены на значительную часть изделий легко устанавливать административным путем. На более высоком уровне экономического развития, однако, цены на бóльшую часть продукции трудно установить централизованно. Если штат органа ценообразования растет медленно (не опережая, например, рост численности работников других административных органов), то процент изделий, цены на которые он может эффективно регулировать, будет постоянно снижаться.

Мы вовсе не хотим давать каких-либо оценок или высказываться в пользу увеличения или сокращения аппарата органа ценообразования. Наш вывод — это своего рода *прогноз*, основанный на тенденциях, которые удалось наблюдать.

15.3. Административные, псевдоадминистративные и договорные цены

В предшествующем разделе речь шла о возможностях административного установления цен. Исходя из сказанного, рассмотрим основные виды централизованного и децентрализованного ценообразования.

Один из видов цен назовем *административной ценой*. Орган ценообразования действительно устанавливает цены на изделие и вместе с тем действительно точно, ясно и исчерпывающе определяет параметры его качества. Он *действительно* контролирует цены и качество и добивается их соблюдения.

Слово «действительно» подчеркнуто не случайно. Ведь все сказанное должно не просто содержаться в предписании, а совершаться на практике, лишь тогда цену можно назвать административной.

Другой чистый вид — *договорная цена*. Ее основной признак — негативный: она устанавливается *не* административным путем, а на основе соглашения между продавцом и покупателем. Позднее рассмотрим факторы, влияющие на продавца и покупателя при выборе цены, а также зависимость принятой цены от соотношения сил договаривающихся сторон. На договорную цену оказывают влияние общая экономическая политика, а также государственная политика цен — например, отчисления от прибыли, налоги, пошлины, дотации и др. или косвенные меры в виде установления административных цен на используемые в качестве ресурсов средства и материалы или их заменители. Однако при ее *определении* из арсенала средств государственной политики ценообразования исключается установление административной цены на то или иное изделие, в противном случае такую цену пришлось бы отнести к первому виду.

И наконец, промежуточный вид, который назовем *псевдоадминистративной ценой*. Ее *будто бы* предписывает орган ценообразо-

вания, *на самом же деле* она определяется заинтересованными сторонами, притом, как правило, продавцом, с которым вынужден считаться покупатель. Дело обстоит таким образом, что продавец решает, какую прибыль он намерен получить сверх производственных издержек, затем проводит детальную калькуляцию так, чтобы она (в соответствии с действующими принципами ценообразования) оказалась приемлемой для органа ценообразования. «Поставив печать» под представленным изготовителем предложением, этот орган потом не будет заниматься ни анализом технологии и издержек производства изделия, ни изучением рыночной ситуации.

Заметим, кстати: мы касаемся такой проблемы, которая возникает не только при определении цен, но и в связи с принятием любого другого централизованного решения. «Централизованное» и «децентрализованное» решения легко разграничить, если по какой-то конкретной проблеме возникнет спор между вышестоящим органом и подчиненной ему организацией. Если первый говорит *А*, а вторая настаивает на *Б* и в конечном счете утверждается решение *А*, то это безусловно «централизованное решение». Ну а если центральный орган просто санкционировал то, что ему подсказала подчиненная организация, руководствуясь собственными интересами? В таком случае невозможно определенно утверждать, было ли решение действительно «централизованным». К тому же при административном установлении цены речь идет не только об этом. Как мы убедимся несколько позднее, подсказка зачастую идет вразрез с целями централизованной политики цен, в частности, с требованием стабильности их уровня. Но если «бумажное» обоснование не противоречит официально принятым принципам ценообразования, правилам калькуляции, то на нем возникнет печать и подпись вышестоящего органа и с этого момента цена будет считаться «административной». Предприятие добилось своего, того, чего, собственно, оно могло достичь, открыто придерживаясь принципа договорной цены. Установленная таким образом цена, в действительности, противоречит подлинным принципам централизованной политики ценообразования. Вот почему мы называем такую цену псевдоадминистративной.

Эти три вида цен тесно связаны с приводимой в предшествующем разделе классификацией — легко или трудно административно установить цену на то или иное изделие (рис. 15.1) [7].

Предположим, что орган ценообразования стремится максимально расширить сферу административно назначаемых цен. Без особых затруднений он может установить административные цены на стандартные массовые изделия (верхняя полоса, первая колонка). В зависимости от своих возможностей он может установить административные цены и на небольшую часть дифференцированных изделий (нижняя полоса, косо заштрихованная часть первой ко-

[7] Рисунок представляет лишь логическую схему взаимозависимости. Ни ширина полос, ни штриховка не отражают количественных соотношений.

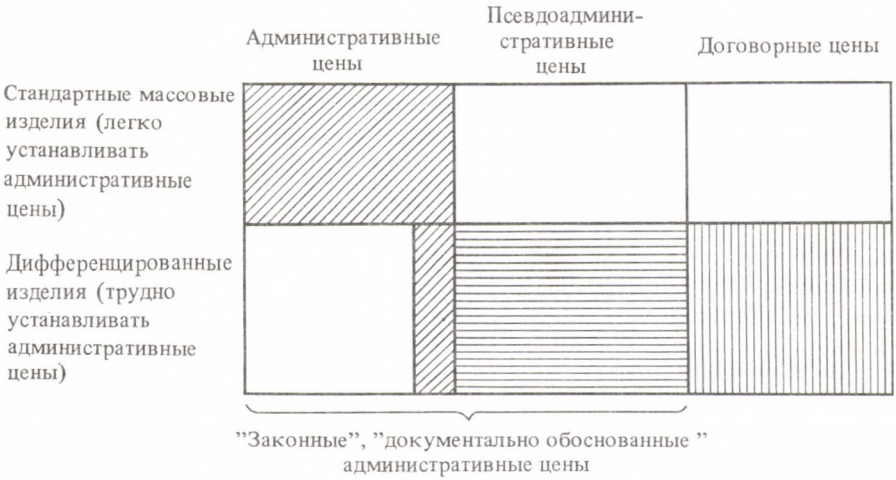


Рис. 15.1. Возможности централизованного установления цен.

лонки). Цена всякого другого дифференцированного изделия не является подлинно административной. Государственный орган ценообразования признает это открыто (нижняя полоса, третья вертикально заштрихованная колонка) или устанавливает административные цены, не будучи, однако, в состоянии контролировать их (нижняя полоса, вторая горизонтально заштрихованная колонка).

Дифференциация изделий и вместе с тем возрастающие объективные трудности административного установления цен на них не зависят от законодательных предписаний. Да и административную цену не устанавливают на многие дифференцированные изделия, поскольку это создавало бы лишь видимость государственного регулирования. Венгерская реформа 1968 года явилась существенным шагом вперед, поскольку она ликвидировала такую видимость для значительной части продукции. Так обстоит дело, в частности, с большинством изделий, выпускаемых машиностроительной промышленностью и находящихся в обращении между предприятиями. Ведь государство все равно не смогло бы твердо контролировать цены на них. После реформы ни у кого и не создается впечатления, будто эти цены устанавливаются централизованно.

Следует четко различать три упомянутых вида цен, потому что хозяйственное руководство *по своему усмотрению* может определять только *подлинно* административные цены. Договорные цены формируются в рамках относительно децентрализованных процессов, регулируемых внутренними силами и особыми механизмами. Что касается псевдоадминистративных цен, то они складываются подобно договорным ценам. Несмотря на наличие «официальной печати», их также определяют, в основном, децентрализованные

процессы. Таким образом, недостаточно знать цели политики цен, нужно еще уметь распознать природу децентрализованных процессов ценообразования, чтобы получить ясное представление о том, какие факторы влияют на этот промежуточный вид цены.

15.4. Об изменении уровня цен

Следует сделать небольшое отступление и коснуться вопросов измерения уровня цен. Трудности такого измерения хорошо известны [8], и обсуждаемая здесь проблема — учет качества — является одной из наиболее сложных. Порой невозможно установить, связано ли изменение цены с изменением качества продукции или это — «самостоятельное» изменение цены. Хотя указанная проблема свойственна любой системе, в социалистической экономике она связана с особыми трудностями.

В ряде развитых капиталистических стран были успешно проведены эконометрические исследования с целью выяснения связи между качеством и ценой [9]. Такие исследования, однако, могут быть успешными только в условиях «рынка покупателя», когда из двух взаимозаменяемых изделий A и B он может выбрать изделие A и заплатить за него более высокую цену, потому что считает его лучше изделия B. Разница в цене на изделия A и B в таком случае отражает (по крайней мере приблизительно) потребительскую оценку различий в качестве двух изделий.

Если же в условиях хронического дефицита покупатель не имеет выбора и вынужден дефицитное изделие B заменить изделием A, то возможная разница в их цене никак не свидетельствует о различиях в качестве. Поэтому эконометрический метод, выявляющий взаимосвязь между ценой и качеством на основе наблюдений за фактическим выбором покупателей, в условиях дефицитной экономики неприменим.

Впрочем, и в капиталистических странах подобные исследования носят эпизодический характер и ограничиваются лишь той или иной научной проблемой. Официальная статистика не в состоянии сколько-нибудь успешно преодолеть эту трудность — ей не удается установить причину скрытого повышения цен. А оно не редкость и в развитых капиталистических странах: многие крупные предприятия избегают непопулярных приемов открытого повышения цен,

---

[8] По вопросу об индексах цен см. теоретические работы: Р. Фриша (Frisch, 1936, 1974), Кёвеша и Парницки (Köves, Párniczky, 1973), Дрехслера (Drechsler, 1966, 1974), Маундера (Maunder, 1970). Практические вопросы рассматриваются в исследовании Мартона (Marton, 1976), посвященном венгерским и австрийским потребительским ценам.

[9] См. статьи Гриличеса, а также сборник статей под его редакцией (Griliches, 1968, 1971). С других позиций взаимосвязь между качеством и ценой анализируют Дрехслер (Drechsler, 1974) и Зафир (Zafir, 1974).

предпочитая делать это под предлогом изменения качества продукции. Тем не менее, создается впечатление, что трудности измерения уровня цен в социалистических странах стоят острее. И не потому, что здесь хуже налажена статистическая служба или менее добросовестно составляются отчеты, а в силу самой природы наблюдаемых процессов.

Предположим, что в капиталистической стране, где государство не вмешивается в процесс формирования цен, статистическая служба наблюдает за движением цен лишь сопоставимых во времени изделий, т. е. таких, показатели качества которых остаются неизменными во времени. Эта группа изделий более или менее совпадает с теми, которые мы назвали стандартными массовыми изделиями. В данных общественных условиях они хорошо представляют совокупность выпускаемой продукции с точки зрения движения цен. Поскольку капитал постоянно перераспределяется, маловероятно, чтобы стандартные массовые изделия устойчиво оставались значительно более прибыльными (или, наоборот, существенно менее прибыльными), чем остальные изделия. Можно, следовательно, предположить, что статистика, обосновывающая индекс цен путем наблюдений за ценами изделий, качество которых сопоставимо во времени, дает оценки, не страдающие тенденциозностью.

Иное положение в социалистической экономике. *Здесь группа изделий, которая с точки зрения статистики цен сопоставима во времени, более или менее совпадает с группой изделий, на которые легко устанавливаются административные цены.* Государство может заставить соблюдать административные цены на эти изделия, в отличие от договорных и псевдоадминистративных цен, стабильность которых трудно гарантируема. Под давлением растущих издержек или спроса последние могут повышаться, в то время как росту административных цен государство может успешно противостоять. И если статистика цен (по понятным причинам) сосредоточится на наблюдениях за изменениями цен изделий, сопоставимых во времени, то основанный на них индекс цен окажется заниженным.

Подобная же тенденция к занижению, конечно, возможна и в статистике цен капиталистических стран, если цены на стандартные массовые изделия (или на часть из них) устанавливаются административным путем и такими же методами добиваются их соблюдения. В таком случае и в этих странах изменение цены сопоставимых во времени и по качеству изделий недостоверно отражает общее изменение уровня цен.

15.5. Силы, способствующие и противодействующие взвинчиванию цен: роль заинтересованности предприятий

Сделанные в разделах 15.2—15.4 выводы понадобились для того, чтобы подойти к следующей теме — к анализу движения межзаводских цен.

Прежде всего разграничим *централизованное и децентрализованное воздействие* на формирование цены. В действительности эти воздействия могут переплетаться и взаимно влиять друг на друга. Для ясности анализа, однако, абстрагируясь, проведем между ними четкую границу. Сначала рассмотрим децентрализованное воздействие, исключив поэтому из анализа подлинно административные цены, и сосредоточимся только на договорных и псевдоадминистративных ценах.

Естественно, государство влияет и на абсолютную величину договорных и псевдоадминистративных цен путем налогообложения, финансовых дотаций и т. д. Допустим, однако, что финансовые отношения между государством и предприятием (налоговые индексы, размеры дотаций) на протяжении ряда лет не меняются.

Вначале проанализируем *заинтересованность предприятий.* Исходим из следующего:

На социалистическом предприятии, выступающем как в роли поставщика, так и потребителя, действуют движимые внутренними мотивами силы, преследующие взвинчивание цен. В поведении предприятия наблюдаются две тенденции взвинчивания цен — давление издержек производства (переложение возрастающих затрат на плечи потребителя в форме повышения цен) и «затяжной» спрос (неудовлетворенный потребитель предлагает более высокую цену) [10].

Нет ли логического противоречия между этим утверждением и высказанными ранее мыслями о том, что социалистическое предприятие не особенно чувствительно к цене? Ведь мы утверждали, что бюджетное ограничение предприятия в традиционной системе управления экономикой является мягким, не стало оно жестче и после экономической реформы. Но если это так, то почему же поставщик стремится повысить цены? И почему потребитель, воздействуя на поставщика, предлагает более высокие цены?

На мой взгляд, здесь нет никакого логического противоречия. Не следует лишь спешить с выводами. Мы подчеркивали, что мягкость бюджетного ограничения проявляется не только в том, что предприятие может переложить возросшие издержки производст-

[10] О разнице между инфляционными явлениями «давление издержек производства» и «затяжной спрос» см., например: Мэхлап (Machlup, 1960), Радноти (Radnóti, 1974) и Чикош-Надь (Csikós-Nagy, 1975).

ва на государство, но и в том, что, повышая цены, оно может переложить их и на плечи собственных потребителей. Мы подчеркивали также, что предприятие (несмотря на мягкость бюджетного ограничения) небезразлично к вопросам рентабельности и при определении структуры выпускаемых изделий все-таки принимает цены во внимание [11].

Противоречие таится не в наших тезисах, а в положении предприятия, в отношениях между поставщиком и потребителем в процессе формирования цены. Понять эти взаимозависимости нам помогут уже не раз использованные методы анализа. Один из них — четко разграничить моментальный, краткосрочный и долгосрочный процессы. Другой — изучение противоречий в поведении поставщика и потребителя.

Рассмотрим сначала *традиционное* социалистическое предприятие, выступающее в роли изготовителя-поставщика. Существуют две наиболее типичные ситуации, когда предприятие вольно или невольно может способствовать повышению уровня цен:

а) Предприятие имеет напряженный краткосрочный *производственный* план, являющийся частью сводного производственного плана, с которым связаны самые сильные материальные и моральные стимулы (см. раздел 3.2). Предприятию легче выполнить краткосрочный план за счет выпуска относительно более дорогих изделий. Это делается описанным в предшествующей главе способом: включением в оперативную (дневную, недельную) производственную программу выпуска наиболее дорогих изделий. Такой сдвиг в структуре изготовляемой продукции может привести к повышению среднего уровня цен.

б) В централизованно устанавливаемом краткосрочном плане наряду с прочим содержатся также предписания, связанные с *финансами, себестоимостью и рентабельностью.* Правда, они незначительны по сравнению с заданиями сводного производственного плана, но все-таки влияют на поведение предприятия, и в частности, на его материальную заинтересованность. Повышение себестоимости и снижение запланированной рентабельности в процессе выполнения краткосрочного плана наносит предприятию ущерб. В таком случае его руководители могут прибегнуть к повышению цены (хотя бы в скрытой форме). Проявляется тенденция «давления» издержек производства на взвинчивание цен.

Эти варианты продиктованы сиюминутными интересами предприятия. Ведь его руководители рассчитывают на то, что, определяя задания очередного краткосрочного плана, вышестоящий орган «узаконит» уже достигнутые финансовые результаты и очередные производственный и финансовый планы будут основаны на уже повышенных ценах. Знают они также, что ни крах, ни про-

[11] См. в связи с этим: разделы 13.5 — о роли предприятия в ослаблении бюджетного ограничения, 13.9 — о заинтересованности предприятия в рентабельности, 14.6 — о чувствительности к ценам на выпускаемую продукцию.

цветание предприятия не связаны с финансовыми результатами его деятельности.

Нельзя сказать, что предприятие, выступающее в роли *изготовителя-поставщика*, проявляет большое стремление повысить цену на свою продукцию, но следует добавить, что при этом сопротивление противостоящего ему предприятия-*потребителя* еще слабее. Ведь его преследует мысль: уступив поставщику, мы тем самым, возможно, завоюем его расположение, а вместе с ним — необходимые ресурсы (повышение цены, обусловленное «затяжным» спросом) [12]. А для потребителя наличие ресурсов — это выполнение производственного плана или осуществление капиталовложений. Что значат по сравнению с этим потери от возросших цен! Тем более, что сегодняшний потребитель завтра сам выступит в роли поставщика и сможет позволить себе поступить так же, как поступили с ним при поставке ресурсов.

Подводя итог, следует отметить, что *в традиционной системе управления экономикой проявляется, хотя и не очень сильная, тенденция к взвинчиванию цен.*

После реформы системы управления экономикой предприятию не устанавливают краткосрочных плановых заданий ни по выпуску, ни по себестоимости, рентабельности или финансам. Нет необходимости поэтому стремиться к повышению цен для выполнения или перевыполнения планов. С другой стороны, возросла заинтересованность предприятия в повышении прибыли. Какой бы ни была конкретная форма материального стимулирования (премии руководящему составу в зависимости от размера прибыли, участие работников в доли прибыли, возможность осуществить капиталовложения за счет собственных накоплений и т. д.), неизбывно стремление к получению максимальной прибыли. При оперативном управлении производством это может побудить предприятие отдать предпочтение продукции, обеспечивающей более высокую прибыль, что способствует повышению среднего уровня цен. Вместе с тем оно пытается (открыто или в скрытой форме) повысить продажные цены.

К этому изготовителя-поставщика может подталкивать рост собственных издержек (тенденция «давления» издержек производства). Правда, в качестве последнего средства он может попытаться взвалить бремя удорожания ресурсов на плечи государства. И все же удобнее не обращаться за помощью к государству, а груз дополнительных расходов (почти незаметно) перело-

[12] Вспомним раздел 4.7, где было введено понятие «позиция потребителя». Там упоминалось, что одним из характерных признаков этой позиции являются усилия потребителя завоевать расположение поставщика. О других показателях позиции говорилось в гл. 14, в частности, о чувствительности потребителя к ценам. Здесь мы вводим новый элемент — сопротивление потребителя попыткам поставщика повысить цену. Различные элементы позиции в совокупности (и во взаимовлиянии) характеризуют устойчивые особенности поведения потребителя. Для экономии времени не будем рассматривать аналогичные элементы позиции поставщика.

жить на потребителя. И конечно, стоит попытаться повысить цену даже в том случае, если производственные расходы не возросли,— просто ради получения более высокой прибыли.

Следует, однако, отметить, что стремление повысить цены не так уж сильно, даже когда речь идет о получении более высокой прибыли. Удастся повысить цену — хорошо, не удастся — обойдемся.

Потребитель, будучи сам заинтересован в прибыли,— «двулик». С одной стороны, ему бы надо сопротивляться поставщику, поскольку рост затрат в конечном счете подорвет его собственную рентабельность. С другой стороны, как уже отмечалось, он боится оказать сильное сопротивление поставщику и даже может пойти навстречу его стремлению повысить цену (тенденция «затяжного» спроса). Потребитель живет в условиях дефицитной экономики, гонки за количеством и стремления к расширению производства, поэтому заполучить ресурсы для него важнейшая задача, даже если за них придется платить более высокую цену. А если это приведет к росту собственных издержек, он тоже попытается «передать мяч дальше», переложив возросшие издержки на плечи своих потребителей или государства [13].

Наша гипотеза заключается в следующем. *Заинтересованность в прибыли, не сопровождаемая значительным ужесточением бюджетного ограничения, усиливает тенденцию к взвинчиванию цен. После реформы возросло как стремление поставщиков повысить цены, так и сопротивление этому потребителей, но первая тенденция проявляется больше.*

Из сказанного вытекают важные выводы. Интересы поставщика и потребителя при определении цены (если рассматривать ситуацию в статическом состоянии и на субмикроуровне) прямо противоположны. Это — «игра с нулевым результатом»: сколько выиграет поставщик, столько проиграет потребитель и наоборот.

Совсем иная картина, если рассматривать процессы в их динамике и притом на микроуровне, наблюдая за совокупностью множества изделий, за цепочкой общающихся между собой потребителей и поставщиков, за постоянно возобновляющимися актами купли-продажи. Это уже не «игра с нулевым результатом». То, что выигрывает поставщик, потребитель не проигрывает безвозвратно, потому что имеет возможность постоянно передавать дальше свои сиюминутные потери.

[13] Это хорошо иллюстрирует цитата из одного интересного исследования: «Предприятие... постоянно искало повод для повышения цены на свою продукцию. Соответствующая возможность представилась в связи с последовавшим тем временем ростом цен на материалы... После соглашения, достигнутого отраслевыми министерствами, стороны значительно подняли цены». П. Винце (Vince, 1977. *O.* 33).

15.6. Влияние дефицита и растущих издержек на цены

Продолжим рассмотрение *децентрализованного* влияния на формирование цен. Предположим, что в той или иной социалистической экономике задана система управления, а вместе с ней — конкретная заинтересованность предприятия, форма морального и материального стимулирования, нормальная степень жесткости бюджетного ограничения и т. д. Спрашивается: от каких *других пояснительных переменных* зависит *постоянство* тенденции к взвинчиванию цен?

Не претендуя на исчерпывающий ответ, выделим два рода явлений: влияние на цены *дефицита* и *растущих издержек*, обусловленных внешними причинами, находящимися за пределами предприятия, выступающего в роли потребителя-изготовителя.

В предшествующем разделе речь шла о факторе (мотивация предприятия), который более или менее *единообразно* воздействует на всю сферу межзаводских отношений. Теперь перейдем к факторам, влияние которых неодинаково.

Начнем с воздействия *дефицита*. В предшествующем разделе уточнялось, что предприятие, выступающее в роли потребителя, пассивно сопротивляется попыткам поставщика повысить цены, а то и само инициирует их рост. Было также отмечено, что это явление можно наблюдать на традиционном предприятии и что оно усилилось после экономической реформы. К сказанному добавим: *степень* проявления этой тенденции зависит от интенсивности дефицита того или иного ресурса. *Чем интенсивнее дефицит, тем терпимее относится потребитель к явному или скрытому повышению цен на ресурсы и тем сильнее его готовность предложить даже более высокую цену.* Это воздействие хронического дефицита, «отсоса», подталкивающего цены вверх, особенно ощутимо на рынке инвестиционных средств и услуг — вспомним, например, постоянное удорожание стоимости строительства.

В сущности, мы имеем дело *с односторонней* причинной зависимостью. *Высокая интенсивность дефицита ведет к повышению цен. Обратной связи, однако, нет: рост цен существенно не снижает дефицита. На субмикроуровне* при одной или нескольких поставках более высокая цена, уплаченная потребителем, может оказаться для него выгодной: он приобретает ресурсы, в которых очень нуждается, и, возможно, получает при этом преимущества перед своими конкурентами. Для него в данный момент интенсивность дефицита снижается. Однако *на микро- и макроуровнях*, для всей совокупности предприятий, постоянно совершающих акты купли, обычная интенсивность дефицита не упала. В сфере *предложения* цены могут несколько повлиять на структуру выпускаемой продукции, но они, по-существу, не влияют на ее общий объем (см. гл. 6 и 14). Главное все-таки не в сфере предложения, а в сфере *спроса* — в почти неудовлетворимом даже при высоких

ценах спросе совокупности предприятий, выступающих в роли потребителей (см. гл. 5, 13 и 14). Поэтому фактическая интенсивность дефицита продолжает колебаться в пределах своего нормального уровня. К этому очень важному выводу (общее повышение цен не снижает нормальную интенсивность дефицита) мы еще вернемся в последующих главах.

Перейдем теперь к анализу влияния на цены *растущих издержек* производства. Какие факторы, находящиеся *за пределами* предприятия, способствуют росту издержек?

а) Удорожание импортных материалов, полуфабрикатов, машин и оборудования. Если государство не вмешается и расчет внутренних цен, выплачиваемых предприятием-потребителем, будет производиться по неизменному курсу, рост цен на мировом рынке может привести к увеличению издержек производства.

б) Удорожание материалов, полуфабрикатов, машин и оборудования отечественного производства. Другой вопрос, почему это происходит: здесь могут сыграть свою роль все факторы, упоминаемые в предшествующем и этом разделах. Если же удорожание произошло, то оно приведет к росту издержек и на нашем предприятии.

в) Рост номинальной заработной платы и связанных с ней налогов, обусловленный не зависящими от предприятия причинами, например, в результате принятых государством мер по регулированию заработной платы, причем в размерах, превышающих рост производительности труда. (Вопросы заработной платы будут рассмотрены в гл. 16.)

Эти *внешние*, перечисленные в пп. а), б), в) факторы могут быть дополнены и *внутренними* причинами.

г) Напомним о зависимости, описанной в разделе 12.5. Кривая внутренних расходов предприятия имеет U-образную форму. По мере того, как производственные мощности предприятия используются все с бóльшим напряжением, стремительнее возрастают издержки. Все чаще буксует производство из-за ограниченности ресурсов и все больше приходится совершать вынужденных замен, увеличивающих себестоимость. Растут объемы сверхурочных работ, брака, отходов, больше изнашивается оборудование и т. д. Усиливается тенденция накопления ресурсов, что увеличивает расходы по их складированию. В конечном счете *устанавливается тесная связь между напряженным использованием имеющихся производственных мощностей и высокой интенсивностью дефицита, с одной стороны, и резким ростом внутренних дифференцированных издержек. Дефицит стимулирует «дрейф» цен по двум каналам — через механизм «затяжного» спроса и через механизм «давления» издержек производства.*

Для облегчения понимания причинно-следственных связей рассмотрим рис. 15.2. Каждая зона схемы (M, Z и т. д.) символически обозначает ту или иную группу явлений. Индекс i показывает, что речь идет о группе явлений, связанных с производством или

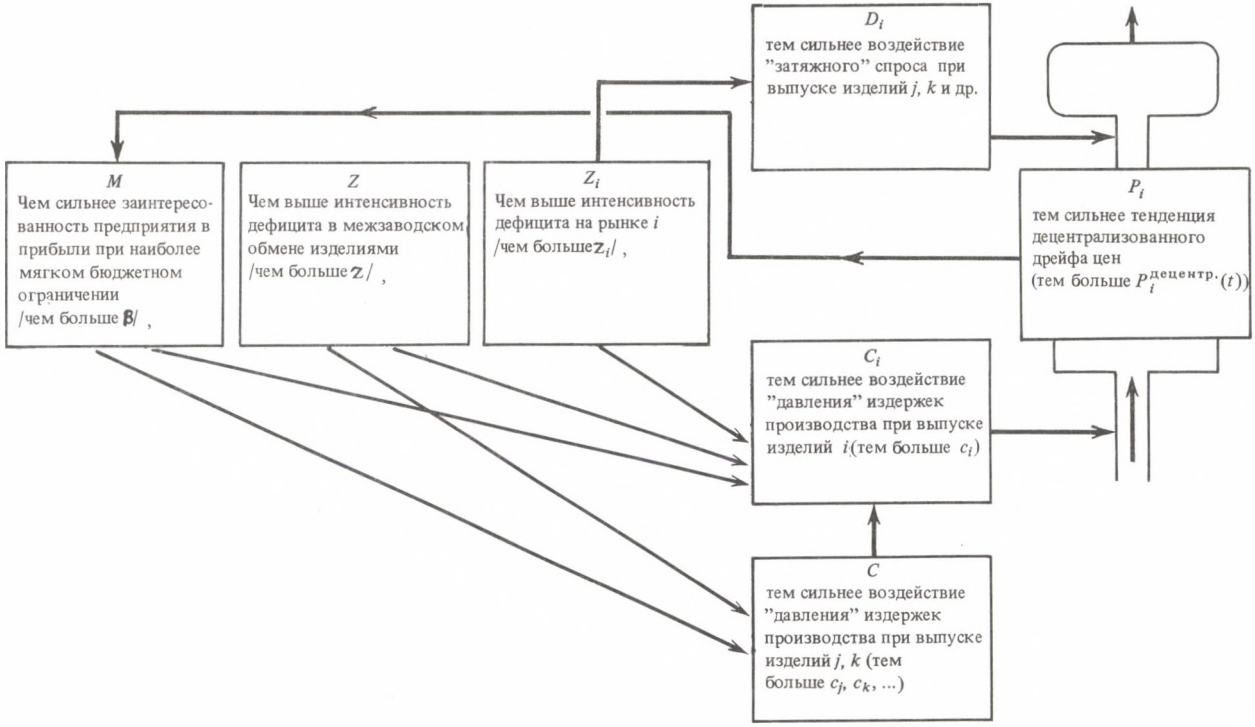


Рис. 15.2. Тенденция «дрейфа» цен.

продажей изделий i, а при отсутствии индекса речь идет о явлениях, распространяющихся на всю сферу межзаводских отношений. Каждая зона представляет ту или иную *пояснительную* переменную, за исключением крайней правой, где содержится «поясненная» переменная — тенденция к взвинчиванию цен под децентрализованным воздействием $P_i^{\text{децентр.}}(t)$. Это — абстрактный индекс цен; им могло стать повышение цен на рынке i в период с $(t-1)$ года до года t, если бы формирование цен определялось исключительно децентрализованными факторами.

Рис. 15.2, по существу, отражает зависимость между двумя переменными, т. е. *функцию «дрейфа» цен*. Ранее были рассмотрены некоторые характерные особенности этой зависимости. Однако ее природа и количественные зависимости недостаточно известны, поэтому воздержимся от ее точного описания.

Направления главных действующих сил показаны на схеме стрелками, идущими слева направо [14]. Хотелось бы обратить внимание на два вида взаимного влияния (на схеме показаны и стрелки, идущие справа налево).

Один из них представляет собой *спираль «цена — издержки — цена»*. Зоны C_i, P_i, C и снова C_i связаны петлей. Увеличивающиеся издержки изготовителей изделий i обусловливают рост $P_i^{\text{децентр.}}$, дорожает производство изделий группы j, k и других, что может привести к росту их цен и вновь вызовет увеличение производственных издержек в группе i и так далее. Здесь проявляется взаимозависимость, хорошо известная из теории инфляции издержек.

Взаимное влияние связывает и тенденцию дрейфа цен (зона P_i) со степенью мягкости бюджетного ограничения (зона M). Всегда подчеркивалось, что мягкость бюджетного ограничения проявляется в том, что свои потери предприятие может переложить на плечи государства или потребителя. Чем мягче ограничение, тем охотнее потребитель терпит его (потому что и сам может передать бремя своих потерь государству или следующему потребителю), и тем самым происходит повсеместное «размягчение» бюджетного ограничения. В этом смысле явления, показанные в зонах P_i и M, *одновременно выступают в роли причины и следствия.*

15.7. Государственное вмешательство в сферу межзаводских цен

Рассмотрев на рис. 15.2 *децентрализованный* процесс, способствующий росту цен на продукцию межзаводского обращения, перей-

[14] Для упрощения и без того довольно сложной схемы на ней не изображены зависимости между степенью мягкости бюджетного ограничения и дефицитом, о чем подробно говорилось в предшествующих главах.

дем к *централизованному* регулированию цен. Не только официальные заявления, но и практический опыт подтверждают, что *одна из самых важных целей государственной политики цен в социалистической экономике состоит в обеспечении их стабильности.* Если государство и не достигает этой цели, то, по крайней мере, оно решительно борется против «убегания» цен, пытается сдерживать их рост на запланированном уровне, ограничивает его сверху. Политика цен преследует и ряд других целей, но если между ними возникает противоречие, то, *как правило, приоритет отдается усилиям, направленным на стабилизацию цен* [15].

Обозначим символом $P_i^{\text{центр.}}(t)$ индекс цен, который, согласно государственной политике цен, считается *желательным* в период t. Он отражает централизованно устанавливаемый уровень. *Реальный* индекс цен складывается следующим образом:

$$P_i(t) = \rho_i \times P_i^{\text{центр.}}(t) + (1 - \rho_i) \times P_i^{\text{децентр.}}(t),$$

Реальный индекс цен	=	Параметр сопротивления	×	Индекс, устанавливаемый централизованно	+	...	×	Индекс, устанавливаемый децентрализованно

(15.1)

Находящийся слева индекс цен $P_i(t)$ — величина *ex post*, в то время как индексы цен $P_i^{\text{центр.}}(t)$ и $P_i^{\text{децентр.}}(t)$ — величины *ex ante*.

Приводимый в формуле параметр ρ_i измеряет силу, эффективность государственного *сопротивления* дрейфу цен на рынке i. Если $\rho_i = 1$, то сопротивление абсолютно жесткое, точно соблюдается индекс, желательный с точки зрения государственной политики цен. При $\rho_i = 0$ сопротивления со стороны центральных органов нет, уровень цен складывается исключительно в рамках децентрализованных процессов. При промежуточном значении параметра сопротивления оно хотя и существует, но дает о себе знать и децентрализованное воздействие на дрейф цен. Именно эта $[0 < \rho_i < 1]$ промежуточная ситуация наиболее характерна для формирования цен в межзаводской сфере.

Формула (15.1) аналогична приводимой в следующей главе зависимости (16.11), касающейся заработной платы. Там описывается тенденция к стихийному дрейфу *заработной платы*, здесь — к стихийному дрейфу *цен*; в обоих случаях параметр ρ_i отражает

[15] Подчеркиваем слова «как правило», поскольку бывают периоды, когда по различным соображениям в экономической политике не отдается предпочтение стабилизации цен. Эти периоды, однако, в истории всех социалистических стран представляют скорее исключение, не отменяющее правила: приоритетным остается стремление к стабилизации цен.

государственное сопротивление этим тенденциям. Следует подчеркнуть, что *в социалистической экономике отсутствует автоматизм, гарантирующий стабильность цен или заработной платы.* Наоборот, специфические особенности системы, стремление предприятий к расширению способствуют дрейфу цен и заработной платы. Наличие тем не менее значительных результатов в обеспечении стабильности цен — следствие активного сопротивления тенденции их роста [16]. И если такое сопротивление ослабевает, т. е. снижается параметр ρ_i, то тенденции к взвинчиванию цен и заработной платы могут усилиться.

В гл. 11 отмечалось, что одно из крупнейших завоеваний социализма — ликвидация безработицы не является заслугой хозяйственного руководства, результатом экономической политики. Внутренние законы развития системы рано или поздно «сами по себе» приводят к ликвидации безработицы. Другое завоевание социализма состоит в том, что (при усиливающейся инфляции во многих развитых капиталистических и развивающихся странах) удалось добиться стабилизации цен или во всяком случае воспрепятствовать тому, чтобы инфляционный процесс перешагнул рамки довольно медленного, ползучего роста цен. Это второе достижение, в отличие от ликвидации безработицы, не дается «само по себе». Оно не гарантировано внутренними законами развития, а осуществимо только при активном государственном вмешательстве.

Какими же средствами располагает государство, проводя централизованную политику цен?

1. Наиболее простым методом государственного вмешательства является административное установление цены. Правда, сфера такого вмешательства ограничена, но там, где это применимо, оно может оказаться очень эффективным. Ведь именно важнейшие виды сырья, энергоносителей, полуфабрикатов относятся к числу изделий, цены на которые, как было показано в разделе 15.1, легко установить административно, а фиксированные цены на эти исходные продукты стабилизирующе воздействуют на издержки производства и продажные цены изделий, в которых они используются.

На низком уровне экономического развития (как отмечалось в разделе 15.3) стабильность цен нетрудно обеспечить их административным предписанием. В более развитой экономике производство становится более сложным и это ведет к снижению доли

[16] Как пишет Чикош-Надь в своей книге, «...в большинстве социалистических стран уровень цен был бы выше фактического, если бы государство не регулировало их. Иными словами, здесь сложились такие отношения, воздействие которых на повышение цен можно сдержать только путем административных ограничений... В большинстве социалистических стран уровень цен повышается, а не понижается, хотя время от времени здесь и проводятся снижения цен». (Csikós-Nagy, 1974, 142, 146 *o.*). Эти выводы особенно примечательны, поскольку автор являлся руководителем Центрального управления цен Венгрии.

централизованно устанавливаемых цен. Если же органы ценообразования тем не менее продолжают стабилизировать цены, главным образом путем их фиксирования, повсеместно возникают псевдоадминистративные цены, что может способствовать дрейфу цен. Иными словами, *сила государственного сопротивления тенденции дрейфа цен (параметр ρ_i в формуле (15.1) является убывающей функцией дифференцированности производства.*

2. В случае, если «давление» издержек оказывается сильным, центральные органы могут предотвратить повышение цен, улучшив финансовое положение предприятия с помощью государственного перераспределения. Они полностью финансируют деятельность предприятия или «субсидируют» цены на определенные изделия. Если предприятие уже прибегало к таким субсидиям, их сумма может быть увеличена или сокращены другие статьи расходов, например, введены налоговые льготы и пр. Это напоминает выпуск пара из перегретого котла для снятия внутреннего давления.

Однако такой метод противоречив. С одной стороны, с его помощью действительно можно локализировать *сиюминутные* проблемы и предотвратить их осложнение. Государственная поддержка, оказанная в нужном месте и в нужное время, может разорвать спираль «издержки — цена — издержки». С другой стороны, государственные субсидии обезоруживают предприятие, экономическое принуждение больше не побуждает его сокращать расходы. Бюджетное ограничение размягчается, что (как уже не раз подчеркивалось) непосредственно ведет к стабилизации дефицита. А это, в свою очередь, усиливает тенденцию взвинчивания цен как *на краткосрочный, так и на долгосрочный периоды* (см. зависимости на рис. 15.2).

3. Помимо описанного выше прямого государственного вмешательства существуют и косвенные способы. Центральные органы ценообразования, например, устанавливают правила, определяющие, какие затраты следует считать издержками производства и какой «справедливой» прибылью можно дополнять, таким образом, себестоимость единицы продукции. Систематическая и строгая проверка соблюдения этих правил оказывает сдерживающее влияние на попытки предприятия поднять цены.

Государственные ревизии дополняются контролем со стороны общественности, выступлениями прессы, мерами, принимаемыми партийными органами. Создается «общественная атмосфера» осуждения открытых или скрытых форм повышения цен.

Но воздействие упомянутых косвенных средств ограниченно. Они в какой-то степени могут тормозить тенденцию взвинчивания цен, но сами по себе недостаточны для ее ликвидации.

4. Ключевой вопрос состоит в том, может ли ограничение покупательского спроса противостоять стремлению продавцов повысить цены? Ответить на этот вопрос трудно, не проанализировав спрос на товары народного потребления и продовольствие. Позже пойдет также речь о совокупной денежной массе, поступающей в рас-

поряжение предприятий и учреждений. Только после этого можно приступить к *макроанализу* спроса. Однако из проведенного *микроанализа* производственного сектора уже сейчас ясно, что спрос предприятий на ресурсы для текущего производства и тем более для инвестиций почти ненасыщаем. Это объясняется прежде всего тем, что бюджетные ограничения не являются жесткими, а финансовое положение эффективно не лимитирует закупочные намерения. Уже этого достаточно, чтобы (предваряя глубокий макроэкономический анализ) сделать следующий вывод:

Органы экономического управления в социалистической системе противодействуют диктуемой внутренними мотивами предприятий тенденции повышения цен не финансово-экономическими средствами, а политикой в области цен и заработной платы. Это дает определенные результаты, хотя и (как было показано) ограниченные.

Вернемся к формуле (15.1). Централизованные и децентрализованные процессы формирования цен находятся во взаимодействии, одно из направлений которого состоит в том, что тенденция децентрализованного дрейфа цен влияет на принимаемые государством меры. Во многих случаях административная цена просто «узаконивает» цену, которая и без того сложилась бы децентрализованно (см. рис. 15.2). А в случае, если административная цена существенно расходится с запрашиваемой предприятием, то ему во избежание убытков может быть оказана государственная финансовая поддержка. В сущности, можно сказать, что приводимый в формуле (15.1) желательный в соответствии с государственной политикой индекс цен $P_i^{\text{центр.}}$ заведомо не слишком расходится с индексом цен $P_i^{\text{децентр.}}$, который сформировался бы в результате соглашения между предприятиями.

Активное сопротивление центральных органов повышению цен и «общественная атмосфера» оказывают сдерживающее влияние на предприятия: не рекомендуется заходить слишком далеко, иначе будут установлены строгие административные меры, изъята «чрезмерная» прибыль, публично обличено повышающее цены предприятие, и т. п. Такая ситуация также способствует сближению индексов цен $P_i^{\text{центр.}}$ и $P_i^{\text{децентр.}}$.

15.8. Взгляд на проблему с точки зрения теории цен

Завершая анализ межзаводских цен, сделаем несколько замечаний о подоплеке рассматриваемой проблемы, исходя из *теории цен*. Теория любит «чистые» случаи, например: а) цена равна себестоимости единицы продукции плюс нормальная прибыль [17];

[17] Все теории цен, базирующиеся на *классической* политэкономии, несмотря на существенные различия, сходятся в том, что в ценообразовании *капиталистической* экономики основным правилом является «себестоимость плюс нормальная прибыль».

б) цена по Вальрасу — это цена, которая обеспечивает равновесие спроса и предложения; в) определяемая совершенно произвольно административная цена. Все это — примеры «чистых» случаев. Однако, как бы ни облегчали теоретический анализ проблемы «чистые» модели, ни одна из них достаточно полно не описывает формирование цен, складывающихся в процессе отношений между предприятиями в социалистической экономике. В анализе, проведенном выше, можно обнаружить элементы всех трех «чистых» моделей. Не потому, что «чистым» моделям автор предпочитает эклектическую теорию, и даже не потому, что по своему усмотрению он хотел бы синтезировать различные модели цен. Дело в том, что практический опыт свидетельствует о смешении различных «чистых» принципов ценообразования. Рассмотрим подробнее перечисленные три случая:

а) Рост издержек способствует повышению цен. Это явление представляет собой как бы «переход» между фактическим ценообразованием и исходящим из себестоимости «чистым» правилом ценообразования. Однако признание этого сходства вовсе не равнозначно утверждению о том, что в социалистической экономике действует принцип «цена равна себестоимости единицы продукции плюс нормальная прибыль». Это не так хотя бы потому, что в этой системе не образуется *нормальная* прибыль [18].

Еще раз подчеркнем, что в наших рассуждениях норма не является просто среднестатистическим значением. Естественно, что отдельные нормы прибыли имеют свои среднестатистические величины. Но они лишь тогда становятся нормальной прибылью, когда действует общественный механизм, систематически возвращающий к норме отдельные, сильно отклоняющиеся от нее размеры при-

---

Оно формулируется в модели *марксовой цены производства*, а также в теориях цен *неорикардианской школы*. Математическому моделированию этого правила посвящены многие труды, из которых особенно следует выделить книги Броди (Bródy, 1964, 1969, 1970), а также работы Калецкого (Kalecki, 1964), Калдора (Kaldor, 1960a, б), Робинсона и Итвэлла (Robinson, Eatwell, 1973), Сраффа (Sraffa, 1960). Похожий подход к проблеме разработал П. Эрдёш (P. Erdös, 1976). Его дальнейшим развитием занимался Т. Эрдёш (T. Erdös, 1977, 1978).

На основе практических наблюдений действие правила «себестоимость плюс нормальная прибыль» отмечают и многие экономисты, которые по своим теоретическим воззрениям далеки от рикардианского и марксистского направлений.

Следует, однако, заметить, что другие экономисты, ссылаясь на практические наблюдения, ставят под сомнение, что в капиталистической экономике хотя бы в качестве господствующей тенденции действует указанное правило ценообразования.

Ценообразование в капиталистической экономике не является предметом нашего рассмотрения. Несомненно, однако, что в практике *социалистической* экономики принцип «себестоимость плюс нормальная прибыль» еще не стал господствующим, о чем и пойдет речь далее.

[18] Не будем уточнять, как соотносятся между собой приходящаяся на единицу продукции прибыль (выраженная в процентах от цены изделия или от себестоимости единицы изделия) и норма прибыли (выраженная в процентах от стоимости основных фондов). Заниматься этим излишне уже потому, что мы отрицательно относимся к самой идее: нельзя определять норму в процентном выражении от той или другой переменной.

были. В социалистической экономике элементы подобного механизма проявляются в формах государственного вмешательства. Здесь, если это возможно, не допускают устойчивой и значительной убыточности производства и рано или поздно предпринимают попытки устранить такую убыточность путем общего регулирования цен (правда, существует множество исключений из данного правила). Рано или поздно урезается и «чрезмерная» прибыль. Этот механизм, однако, действует с многочисленными сбоями, запозданиями, «конвульсивно», путем регулярно повторяющегося систематического вмешательства. Впрочем, здесь речь идет лишь о перераспределении прибыли, этот процесс не распространяется на перераспределения фондов: реальные средства производства не перемещаются из убыточных или малодоходных сфер в более доходные. В этих условиях не может быть достигнута единая, общественно приемлемая норма величины прибыли.

б) Неудовлетворенный спрос может заставить покупателя платить более высокую цену. Возникает сходство между фактическим ценообразованием и «чистой» вальрасовской моделью механизма цен, приводящего спрос и предложение в равновесие. Но сама по себе тенденция к повышению цен, «подталкиваемых» спросом, еще не гарантирует достижения рынком устойчивого равновесия по Вальрасу даже в том случае, если бы ей не противостояла государственная политика цен. *Тенденция к росту цен совмещается с не вальрасовым нормальным состоянием, что делает постоянной высокую интенсивность дефицита.* Предполагается, что это происходит в ситуации, когда стабилизировались общественно-экономические условия, воспроизводящие дефицит, механизмы регулирования, мотивации и правила поведения [19].

в) На часть продукции государство устанавливает административную цену, которая может существенно отличаться как от цены, сформировавшейся по принципу «себестоимость плюс нормальная прибыль», так и от цены, основанной на равновесии по Вальрасу. Это напоминает третью, «чистую» модель, с «произвольным» административным установлением цен. Однако в развитой экономике с дифференцированным производством бóльшую часть цен нельзя устанавливать административным путем. Децентрализованные процессы оказывают значительное влияние на фактические цены.

Соотношения в комбинациях трех «чистых» правил ценообразования могут меняться под воздействием многих обстоятельств. Они зависят от конкретных форм управления экономикой в данный период, от политики цен, от уровня развития и текущего состояния экономики и т. д. *Характерной чертой ценообразования является комбинирование трех «чистых» правил. Межзаводские цены на продукцию в социалистической экономике формируются под совокупным воздействием государственной политики цен и внутренних закономерностей децентрализованных процессов.*

[19] В гл. 20, 21 этот вывод будет обоснован подробнее.

Глава 16

Заработная плата

16.1. Введение

Хотя еще в гл. 1 отмечалось, что книга основывается на опыте венгерской экономики, рассматривая заработную плату с самого начала следует еще раз подчеркнуть: здесь речь в первую очередь идет именно о венгерском опыте [1]. Вопрос о том, в какой степени он характерен для других социалистических стран, оставляем открытым.

Будем рассматривать исключительно *государственный* сектор и, следовательно, заработную плату на государственных предприятиях и в учреждениях. Денежные доходы членов кооперативов, а также индивидуальные денежные доходы, получаемые вне сектора государственных предприятий и учреждений, не рассматриваются.

Одна из главных тем рассмотрения — *государственная политика заработной платы.* Ее общие принципы определяют высшее политическое руководство и правительство страны при согласовании с руководством профсоюзов, и выполнение этих принципов обязательно.

В наши дни во всем мире правительство каждой страны проводит свою политику заработной платы, другой вопрос, в какой мере эта политика реализуется. При анализе заработной платы в социалистическом государстве следует исходить из государственной политики, потому что она действительно претворяется в жизнь. Вряд ли существует другой показатель народнохозяйственного плана, который выполнялся бы с такой точностью (или с такими незначительными отклонениями), как предписания, относящиеся к заработной плате. Этот факт легко подтвердить.

Происходит это не потому, что в данной области особенно хорошо проводится прогнозирование, хотя и это играет свою роль. *Государство располагает эффективными средствами для проведения в жизнь централизованной политики в области заработной платы.* Не будем обсуждать вопрос, почему руководство хочет и может добиться лучшего выполнения целей, связанных с проведением политики заработной платы, чем других важных показателей (например, плановых цифр инвестиционных расходов). Констатируем лишь сам факт и рассмотрим некоторые средства и методы, обеспечивающие проведение этой политики.

---

[1] Воздержимся, в то же время, от чрезмерно подробного описания нынешней ситуации в стране. Попытаемся выделить из венгерского опыта то, что имеет общее значение.

«Деньги на зарплату» и «деньги не на зарплату» строго разделены. С небольшим преувеличением можно сказать, что и внутри страны деньги не вполне «конвертируемы». Деньги, которые предприятие или учреждение хочет истратить на заработную плату *ex ante* или фактически израсходовало на нее *ex post*, «помечены» и четко отделены от денег, предназначенных на другие, не имеющие отношения к заработной плате цели. Таково положение на каждой стадии хозяйственной деятельности. Начинается с *планирования*: в планах денежного обращения предназначенные на заработную плату средства представлены отдельной статьей; точно так же заработная плата выделяется из издержек производства и т. д. Этот процесс продолжается в сфере *кредитования*, где предоставляемый на выплату заработной платы кредит четко отделен от любых других видов кредита [2]. Строгое разграничение делается и при вынесении любого конкретного оперативного *решения по расходам*, на каком бы руководящем уровне оно ни принималось. Принцип «1 форинт = 1 форинту» не действует. В каждом случае встает вопрос: «Этот форинт идет на заработную плату или на другие цели?» Разграничение завершается *учетом* во всех его формах. Естественно, на предприятиях и в учреждениях отдельно ведется бухгалтерский учет заработной платы; выданный на заработную плату кредит отдельно учитывается банком; самостоятельной статьей он представлен в официальной статистике.

Это повсеместное разграничение важно уже само по себе. Оно позволяет не только ясно представить существующее положение, но и заставляет каждого принимающего решение руководителя задуматься над тем, способствуют ли его действия непосредственному повышению покупательной способности населения или нет. Но помимо этого воспитательного и дисциплинирующего воздействия такое разграничение является, прежде всего, удобным средством, позволяющим воздвигать различные административные препоны на пути «свободного обмена двух видов денег». В большинстве случаев речь идет не об абсолютном ограничении, действующем в *обоих* направлениях, когда предназначенные на заработную плату деньги нельзя расходовать на другие цели и наоборот. Как правило, это — *односторонний* «клапан»: не предназначенные на заработную плату деньги нельзя расходовать на заработную плату. Формы такого запрета разнообразны и необязательно едины для различных отраслей, кроме того, время от времени они меняются. В период традиционного способа управления экономикой устанавливался абсолютный фонд заработной платы, строго обязательный для каждого предприятия: ни под каким предлогом нельзя было выходить за пределы определенной для каждой статьи расходов суммы. Но даже когда совокупное бюджетное ограничение, определяющее рамки

[2] В настоящее время в Венгрии и при *налогообложении* прибыли предприятия четко разграничивается прибыль, идущая на капиталовложения, и прибыль, используемая для повышения личных доходов.

всех расходов предприятия, оказывалось мягким, для одной статьи — заработной платы — оно, тем не менее, продолжало оставаться жестким, что сильно сковывало свободу действий предприятия.

После реформы абсолютный фонд заработной платы уже не предписывается с неукоснительной строгостью, но и теперь существует достаточно способов ограничить расходы на заработную плату. Есть немало таких денежных фондов и лимитов, которые заведомо нельзя израсходовать на заработную плату или можно использовать на эти цели только при соблюдении определенных, детально разработанных условий. Например, из части сэкономленных средств предприятие обязано создавать так называемый «резервный фонд». Хотя речь идет о собственных сэкономленных средствах, директор предприятия не имеет права просто распределить их среди рабочих в форме повышения заработной платы. Для учреждений государственным бюджетом предусмотрен не только лимит всех расходов, но и в их числе объем заработной платы. Не будем далее вдаваться в подробности, эти несколько примеров были приведены, чтобы показать, как различными административными запретами создается препятствие конвертированию «денег не на заработную плату» в «деньги на заработную плату».

Легальные запреты дополняются системой *стимулирования.* Премирование руководителей предприятий всегда (наряду с другими критериями) очень тесно связывалось с соблюдением финансовой дисциплины в области заработной платы, хотя конкретные формы этой связи со временем неоднократно менялись. Вначале условием выплаты премий было соблюдение рамок абсолютного фонда заработной платы. Позднее появились различные относительные показатели, например соблюдение предписаний по средней для всего предприятия заработной плате. Существовала и такая премиальная система, когда приемлемый уровень повышения заработной платы ставился в зависимость от фактического роста производительности труда, при этом не допускалось повышение заработной платы при отсутствии этого роста. После экономической реформы все больше прибегают к косвенно действующим формам укрепления финансовой дисциплины в области заработной платы, предусматривающим, главным образом, материальное стимулирование, например, прогрессивное налогообложение прибыли предприятия в зависимости от роста личных доходов. И вновь, не имея возможности вдаваться в подробности, отметим лишь важнейшие моменты. Упомянутые и подобные им формы стимулируют материальную заинтересованность руководителей предприятий экономить не просто «форинт», а «форинт на заработную плату». Материальное поощрение дополняется многочисленными формами морального стимулирования. Вышестоящие органы требуют от каждого хозяйственного руководителя — от начальника цеха до министра — отчета об объемах и показателях выплаты заработной платы. И если расходы превышены, он будет наказан. Каждый хозяйственный руководи-

тель знает, что очень важным критерием оценки его деятельности является соблюдение финансовой дисциплины в области заработной платы.

В дискуссиях, предшествовавших венгерской реформе, эта практика часто подвергалась острой критике. Указывалось на то, что она легко может привести к расточительству. Руководитель может бездумно идти на любые расходы, не относящиеся к заработной плате, если при этом он сможет остаться в рамках выделенных на нее лимитов. Примечательно, что *то же самое* явление привлекает внимание ряда западных исследователей, изучающих социалистическую экономику [3]. Одной из серьезнейших проблем современной капиталистической системы является инфляция. Хотя различные экономические школы объясняют ее по-разному, некоторые экономисты считают основной (или одной из основных) причиной инфляции спираль «заработная плата — цена», разворачивающуюся под давлением роста заработной платы. В глазах тех, кто согласен с этим, социалистическая экономика может служить образцом. Они считают, что принцип, в соответствии с которым «деньги на зарплату» и «деньги не на зарплату» не одно и то же, является вполне мотивированным и что первым следует уделять *особое* внимание на всех уровнях управления — от принятия самых мелких до самых крупных решений. Страх перед «инфляцией заработной платы» в гораздо большей степени довлеет над руководством социалистических предприятий, чем над их «капиталистическими коллегами».

Из того факта, что высшее руководство социалистической экономикой располагает действенными средствами для проведения своей политики, *совсем не следует*, что проведение этой политики не связано с трудностями. Решения не могут приниматься в надежде на то, что все, мол, будет выполнено. И хотя политика обладает определенной степенью свободы, она все-таки ограничена, о чем будет идти речь в этой главе. В первую очередь попробуем ответить на вопрос, есть ли устойчивые *закономерности* в политике заработной платы. «Политик» — не посторонний манипулятор, приставленный к механизму, на котором он по своему усмотрению нажимает кнопки и поворачивает рычаги. *«Политик» — часть системы* [4]*, и на определенные сигналы он реагирует определенными действиями.* Существуют ли какие-либо твердые правила при разработке политики заработной платы? Каковы те информационные сигналы и «каналы обратной связи», которые служат в качестве отправной точки принятия решений?

[3] См., например, статью Уайлса (Wiles, 1974). Вполне понятно, что именно *английский* экономист похвально отзывается об этой особенности управления социалистической экономикой, поскольку указанная проблема является одной из центральных в английской экономике.

[4] В своей работе Линдбек (Lindbeck, 1976), используя язык математических моделей, пишет об «эндогенной политике», противопоставляя это явление принятому в стандартных методах моделирования, где политика с точки зрения действия системы считается экзогенным фактором.

Последний вопрос тесно связан с другим кругом проблем: каково *воздействие* заработной платы на занятость и на размещение рабочей силы? Важнейшим элементом «обратной связи» является определение этого воздействия. Если в результате проведения принятой политики заработной платы в размещении рабочей силы происходит не то, к чему стремилось руководство, то необходимо корректировать или планы по размещению рабочей силы, или политику заработной платы, или то и другое одновременно.

Эти два круга вопросов (поведенческие стереотипы при определении политики заработной платы и ее влияние на размещение рабочей силы) являются основным предметом наших дальнейших рассуждений и тогда станет ясно, как отвечает содержание первых разделов главы основной теме книги — дефицит и «количественное» приспособление.

16.2. Выработка политики заработной платы на ближайшую перспективу

Попробуем описать алгоритм разработки политики заработной платы на ближайшую перспективу [5]. Термин «алгоритм» употреблен потому, что речь идет не об одном крупном единовременном решении, а о цепи частных решений, очередность которых определяется, с одной стороны, логикой их взаимосвязей, с другой — политическими и экономическими соображениями; принятие каждого следующего решения можно начать только после выяснения предшествующей проблемы. И хотя мы будем говорить об алгоритме, не хотелось, чтобы создалось впечатление, будто в практике социалистического планирования политика заработной платы вырабатывается с помощью формализованных способов, на вычислительной машине. Плановики, естественно, исходят из анализа цифр, но затем в ходе обсуждений они пытаются согласовать свои предписания и расчеты. Споры и торги влекут за собой неоднократную корректировку первоначальных расчетов. Наш алгоритм является *абстрактной дескрипторной моделью* [6] этого осуществляемого *людьми* процесса согласований.

---

[5] В работе над разделом 16.2 использован доклад Ковача (Kovács, 1975).

[6] Описание чрезвычайно схематично — происходящее в той или иной фазе обозначается практически только вводными словами. Большинство формул носит характер описательных тождеств; лишь в нескольких случаях приводятся правила принятия решений.

Одна из причин схематичности описания заключается в том, что позже, в других главах, разбирая проблемы, связанные с экономикой домашних хозяйств, потребительскими ценами, деньгами, мы еще вернемся к более детальному обсуждению некоторых взаимосвязей. Предлагаемый сейчас алгоритм облегчит системное понимание последующего более детального анализа.

Другая причина схематичности — ограниченный объем книги. Мы вынуждены обходить целый ряд чрезвычайно важных проблем, которые увели бы нас далеко от основной темы.

Планирование — *итеративный* процесс. Ниже будет описан цикл, состоящий из семи фаз. Этот цикл (частично или целиком) может повторяться несколько раз, если существенно изменяются параметры (например, плановики получают свежую информацию или появляется новая точка зрения на показатели, связывающие планирование заработной платы с другими разделами плана).

Этап 1: Общее потребление домашних хозяйств. На этой стадии планирования плановик мыслит *реальными* физическими величинами, о денежной стороне которых речь пойдет позже [7]. Прогноз объема потребления домашних хозяйств составляют вместе с другими основными показателями плана (производство, капиталовложения, внешнеторговый баланс и т. д.). У нас нет возможности анализировать этот имеющий ключевое значение этап планирования. Отметим лишь те взаимозависимости в области потребления, которые накладывают ограничения на проект плана, представляемого на одобрение высшему руководству.

При планировании реального потребления в Венгрии последние 10—20 лет руководствуются двумя следующими постулатами [8]:

Темпы роста реального потребления на душу населения	$\geqq$	Нижний допустимый предел темпов роста реального потребления на душу населения	(16.1)
Темпы роста реального потребления на душу населения	$\cong$	Нормальные темпы роста реального потребления на душу населения	(16.2)

Приводимые в правой стороне обеих формул величины представляют собой характерные для системы параметры, которые могут быть больше или меньше в зависимости от конкретных политических и экономических условий. В минувшие 10—15 лет многие венгерские плановики считали ежегодный рост реального потребления на душу населения в 3—4% «нормальным», а рост в 2% — «допустимым».

Мы использовали термин «постулат» потому, что речь идет о таком требовании, которое в *сознании* руководителей, формирующих и планирующих экономическую политику, ассоциируется с достижением желаемого уровня. Причем этот уровень вовсе не жесткое физическое ограничение, с которым можно столкнуться, он,

[7] Для целей планирования на макроуровне такие агрегированные величины, как фактические объемы производства, потребления и др., исчисляются в фиксированных ценах.

[8] См., например, работу Хоха (Hoch, 1977).

скорее, представляет собой поведенческую границу, на которую ориентируются руководители, разрабатывающие экономическую политику. Однако эти ограничения могут быть нарушены в результате принятия конкретных решений в особые периоды времени. Речь, по сути дела, идет о гораздо большем. Как бы в сознании руководителей ни выглядела эта проблема, существует *фактически проявляющаяся, исторически прослеживаемая тенденция.* Это — проверяемая практикой гипотеза, находящая подтверждение тогда, когда тренд среднего потребления на человека имеет тенденцию роста, когда отклонения от этого тренда не слишком велики, а нарушения монотонности его роста относительно редки. По нашей гипотезе взаимозависимости (16.1) и (16.2) проявляются как стохастические закономерности. И в этом — одно из главных достижений системы. (Разумеется, из анализа нельзя исключить и случаев стабилизации или даже снижения реального потребления на душу населения. Однако рассмотрение таких случаев привело бы нас к анализу механизмов принятия решений, которые в корне отличаются от исследуемых в книге.)

Как и ранее, когда речь шла о других нормальных величинах, можно сказать и теперь: наличие «нормы» означает не только тот факт, что колеблющаяся во времени переменная имеет временной тренд. О «норме» правомерно говорить в том случае, когда существует *механизм регулирования*, возвращающий систему к норме, если она отклоняется от последней. Такой механизм, нивелирующий повышение уровня жизни, существует, хотя его исследование вышло бы далеко за рамки темы книги и привело бы нас в область политической социологии. Сдерживание роста жизненного уровня или его абсолютное снижение и перешагивание через нижний предел (16.1) рано или поздно повлекут за собой глубокие политические и социальные последствия, напряженность и даже потрясения [9], что вынудит принять меры к исправлению положения. С другой стороны, отклонение в противоположном направлении наталкивается на инвестиционный голод, на стремление к расширению (и возможно, вызовет трудности во внешней торговле и задолженности). Положение, когда страна живет лучше, чем позволяют ее возможности, обычно ведет к замедлению роста потребления, превысившего нормальный уровень.

Подчеркнув важность постулатов (16.1) и (16.2), следует обратить внимание на то, что они сопряжены со следующими явлениями:

а) Темпы роста потребления на душу населения неравномерны, наблюдается чередование периодов замедлений и ускорений.

б) Приросты неравномерно распределяются среди различных слоев населения.

---

[9] Об этом уже шла речь в разделе 9.10 в связи с инвестиционными циклами. Подчеркивалось, что при достижении «предела» границы терпения необходимо обеспечить повышение уровня жизни.

в) *При наличии роста объема потребления на душу населения возможно сохранение дефицита и даже усиление его интенсивности.* Рост реального потребления необязательно сопровождается усилением интенсивности дефицита — между ними нет никакой зависимости. Однако возможно, что из года в год растет потребление, но продолжаются очереди, ожидания, вынужденные замены (см. гл. 18).

Этап 2: Общее потребление товаров домашними хозяйствами. Из общего потребления домашних хозяйств следует вычесть те блага, которые население покупает не за деньги, а получает в качестве бесплатных льгот. В последующих главах это разграничение будет рассмотрено подробнее. Приобретенные домашними хозяйствами за деньги потребительские товары на языке плановой экономики называются *товарным* потреблением.

На этой стадии планирования составляется баланс реализуемых населению товаров. Каждая статья баланса — агрегированный в постоянных ценах показатель:

Конечный объем запаса товаров, предназначенных для продажи домашним хозяйствам	=	Начальный объем запаса товаров, предназначенных для продажи домашним хозяйствам	+	Производство + Импорт − Экспорт потребительских товаров	−	Объем проданных домашним хозяйствам товаров

(16.3)

Показатели объема производства, импорта и экспорта берутся из остальных разделов плана. Если в ходе разработки плана эти данные корректируются, то, естественно, и описанный алгоритм следует переделать.

При подготовке годового плана в распоряжении имеются довольно точные данные об объеме начальных запасов. Трудности связаны с определением вопроса о том, каким должен быть конечный объем запаса. Размеры запасов (и, естественно, их структура) влияют на уровень снабжения населения. То, что в этой связи указывалось в главах 5 и 8 о производственной сфере, справедливо, mutatis mutandis, и для сферы потребления домашних хозяйств. Сокращение запасов связано с возрастанием вероятности того, что чаще и дольше придется стоять в очереди, ждать, искать, чаще и болезненнее прибегать к вынужденным заменам и т. д. С другой стороны, увеличение запасов без улучшения их структуры вызывает у планирующих органов тревогу в связи с необоснованным отвлечением ресурсов от других целей.

Этап 3: Номинальный объем потребления товаров домашними хозяйствами.

Индекс потребительских цен хорошо прогнозируем уже потому, что в значительной части ожидаемый уровень цен формируется государственной политикой:

Номинальный объем продажи домашним хозяйствам	=	Индекс потребительских цен	×	Реальный объем продажи домашним хозяйствам

(16.4)

Индекс цен в этой зависимости следует соотнести с исходными фиксированными ценами, используемыми при агрегировании реальных переменных.

Этап 4: Денежный баланс сектора домашних хозяйств. Сначала опишем агрегированный баланс всего сектора домашних хозяйств, а на этапе *5* — его распределение по различным группам населения. В практике планирования агрегированный и дезагрегированный прогнозы составляют более или менее одновременно:

Конечный запас денег сектора домашних хозяйств	=	Начальный запас денег сектора домашних хозяйств	+	Общий денежный доход сектора домашних хозяйств	−	Потребительские расходы на товары и услуги	−	Другие денежные выплаты сектора домашних хозяйств

(16.5)

Перед нами чрезвычайно грубое описание баланса «Запас денег», который включает в себя как находящиеся на руках у домашних хозяйств наличные деньги, так и банковские вклады. Поскольку банковские вклады населения могут быть сняты в любое время, они функционируют практически как наличные деньги. Прирост денежных запасов домашних хозяйств, т. е. их денежные сбережения, рассмотрим в гл. 18.

«Денежные доходы» включают все доходы, которые домашние хозяйства получают на законном основании от сектора предприятий и учреждений.

Статья «Потребительские расходы на товары и услуги» должна согласовываться с левой частью формулы (16.4), которая, в свою очередь, примыкает к товарному балансу (16.3). Здесь необходимо сделать одно методологическое замечание. В процессе планирования объем потребительских расходов на товары и услуги определяется «с двух сторон» — со стороны *продавца* (16.3) и (16.4) и со стороны *покупателя* (16.5). Поскольку эти две величины расходов

основаны на различных предварительных расчетах, вряд ли они совпадут при первой же попытке. Плановики, однако, до тех пор подгоняют свои расчеты, пока наконец не получат единую цифру. Они обязаны добиться этого согласования — ведь речь идет о *тождестве.* Если даже планируемые цифры окажутся невыполненными, тождество будет соблюдено: проданное домашним хозяйствам и купленное ими — одна и та же величина. Координация в процессе планирования не имеет никакого отношения к тому, совпадут ли потом на рынке спрос и предложения потребительских товаров. Если даже объемы покупок потребительских товаров сектором домашних хозяйств в обоих балансах (составленных с позиции «продавца» и с позиции «покупателя») идентичны, на рынке тем не менее может оказаться или дефицит, или избыток товаров.

Этап 5: Дезагрегирование денежных балансов. Приводимый в балансе (16.5) общий денежный доход сектора домашних хозяйств необходимо расчленить:

Общий денежный доход домашних хозяйств	=	Суммарная заработная плата, выплачиваемая на государственных предприятиях и в учреждениях	+	Другие денежные доходы сектора домашних хозяйств

(16.6)

К другим денежным доходам относятся денежные доходы, выплачиваемые кооперативами, выручка от продажи продукции приусадебных хозяйств, поступления от работы частной кустарной промышленности и мелкой торговли, пособия по болезни, пенсии, стипендии, помощь многосемейным, выплаты по беременности и др. Их размеры частично определяются различными государственными законами, частично являются результатом производственных и торговых процессов планового периода (например, зависимость от урожая доходов работников сельского хозяйства).

Дезагрегирование (16.6) требует не только хорошего прогнозирования отдельных статей расходов. *Политика распределения доходов* проводится именно в его рамках. В ходе дезагрегирования (16.6) определяются пропорции общего денежного дохода между работниками государственного, кооперативного и частного секторов, между работниками промышленности и сельского хозяйства, города и деревни, между трудоспособными работниками и пенсионерами и т. д.

Хотя было бы полезным рассмотреть дальнейшие этапы планирования статьи «Другие денежные доходы», мы, придерживаясь ограничений, установленных во введении к данной главе, проследим на двух следующих этапах лишь заработную плату.

Этап 6: Обязательная и необязательная части фонда заработной

платы. При определении расходов на заработную плату в секторе предприятий и учреждений планирующие органы принимают во внимание следующие условия:

а) Соответствие запланированным уровням объема производства и производительности труда.

б) Изменение заработной платы (как правило — *повышение*) некоторым категориям работников в соответствии с данными руководством страны обещаниями.

в) Стабильность всех остальных ставок заработной платы (кроме изменений, проводимых в соответствии с п. б).

На этой основе выплачиваемая на государственных предприятиях и в учреждениях заработная плата может быть разделена на две части:

Суммарная заработная плата, выплачиваемая на государственных предприятиях и в учреждениях	=	Постоянная часть заработной платы	+	Переменная часть заработной платы

(16.7)

Первая статья правой стороны выводится «автоматически». Правда, и на нее оказывают существенное влияние политические и экономические соображения (особенно в связи с общим ростом потребления на этапе *1* и распределением доходов на этапе *5*). Но если эти решения приняты, то постоянная часть всей заработной платы является заданной. И лишь оставшаяся, переменная часть является статьей, с которой плановик может «играть» и которую может использовать для изменения *относительной* заработной платы [10]. Переменная часть, как правило, является крохотной долей постоянной, поэтому возможности изменения пропорций относительной заработной платы довольно ограниченны. Уже поэтому относительная заработная плата является жесткой, негибкой.

Этап 7: Относительная заработная плата. Прежде всего определим отношение. В его числителе — левая часть формулы (16.7), т. е. суммарная заработная плата, выплачиваемая на государственных предприятиях и в учреждениях, в знаменателе — численность занятых в этом секторе. В результате получим среднегодовую номинальную заработную плату в расчете на одного занятого. Удобнее пользоваться ее среднемесячной долей. Обозначим среднемесячную номинальную зарплату на одного занятого в секторе государственных предприятий и учреждений на очередной период t как $\omega(t)$.

Следующий шаг — распределение по профессиям. Обозначим среднемесячную номинальную зарплату на одного занятого по про-

[10] В плановой экономике выражение «политика заработной платы» подразумевает исключительно эту стадию — манипулирование *относительной* заработной платой.

фессии i символом $\omega_i(t)$[11]. В дальнейшем для краткости не будем пользоваться определениями «на одного занятого» и «месячный», однако и впредь, когда будем говорить о средней или номинальной заработной плате по профессиям, имеются в виду определенные выше обозначения ω и ω_i.

При планировании заработной платы особое внимание уделяют *соотношениям* заработной платы по профессиям, т. е. *относительной* заработной плате. Позднее в этой главе рассмотрим вопрос о том, какие факторы влияют на формирование относительной заработной платы. Сейчас коснемся лишь двух ограничивающих условий. Однако из них — политически и социально допустимый предел:

$$W_i(t) = \omega_i(t)/\omega_i(t-1) \geqq 1, \text{ для каждого } i. \qquad (16.9)$$

Индекс номинальной заработной платы по профессии i = Номинальная заработная плата в периоды t и $(t-1)$

Почти никогда не происходит снижение номинальной заработной платы даже по тем профессиям, где оно предусматривалось. Опыт показывает, что и в этих случаях пытаются обеспечить хотя бы небольшое повышение номинальной зарплаты. Следовательно, формула (16.9) является неравенством практически для каждой профессии. Это уже само по себе ограничивает возможность пересмотра сложившейся структуры относительной заработной платы.

Если заработная плата сама по себе является жесткой на *понижение*, то возможности ее *повышения* ограничены обязательствами, упомянутыми при рассмотрении этапа *6*. Только необязательная часть заработной платы может быть использована для изменения относительной заработной платы. Это та величина, которую плановики распределяют между профессиями.

Рассмотрение алгоритма подсказывает следующий вывод: ни одна крайняя точка зрения на заработную плату не является оправданной. В соответствии с одной из них заработная плата, реальное потребление домашних хозяйств и прогнозируемый «уровень жизни» являются главной отправной точкой планирования, зафиксированной политическими решениями. На все иные цели направляется лишь столько ресурсов, сколько останется после этого.

---

[11] Разумеется, следует обеспечить выполнение следующего тривиального условия:

$$\sum_i \omega_i(t) N_i(t) = \omega(t) \sum_i N_i(t), \qquad (16.8)$$

где $N_i(t)$ — планируемая численность занятых по профессии i, $\omega(t)$ — среднемесячная номинальная зарплата, соответствующая предшествующим этапам алгоритма.

В соответствии с другим крайним подходом заработная плата (или реальное потребление домашних хозяйств) считается «остаточной» категорией: то, что остается после инвестирования, потребления производственных предприятий и учреждений, экспорта идет на удовлетворение потребностей домашних хозяйств. Тем самым они оказываются «буфером», который демпфирует колебания остальных статей расходов (особенно капитальных вложений). Иными словами, если капиталовложения форсируют, доля потребления домашних хозяйств снижается, и наоборот.

Ни один из крайних подходов не дает достоверного описания существующей действительности. Как следует из семи приведенных этапов, и реальному потреблению, и номинальной заработной плате присуще *собственное движение* и «собственная жизнь». Некоторые из переменных, влияющих на их формирование, имеют нормальную величину и, следовательно, действует реагирующий механизм, гарантирующий соблюдение нормы в определенном временно́м интервале. Существуют эффективные нижнее и верхнее ограничения, поэтому ни реальное потребление, ни номинальная заработная плата не являются «буфером» или «остаточной» категорией.

С другой стороны, многочисленными нижними и верхними пределами ограничивается деятельность и других секторов, например, предприятий и учреждений, «конкурирующих» с домашними хозяйствами за использование ресурсов, здесь также действует регулирование по нормам. Благодаря *взаимному приспособлению* всех этих реальных и финансовых процессов формируется потребление домашних хозяйств и номинальная зарплата.

Планирование пытается заранее согласовать эти процессы. Однако, как было показано, хоть плановики и пользуются некоторой свободой действий, их руки связаны довольно туго.

16.3. Влияние номинальной и реальной заработной платы на агрегированные спрос и предложение рабочей силы

Существует сложная зависимость между заработной платой, с одной стороны, и спросом на рабочую силу и ее предложением, с другой. В следующих разделах эта зависимость будет проанализирована. Несомненно, что между *относительной* заработной платой и *распределением* рабочей силы по отраслям и профессиям также имеется тесная связь. Эта проблема будет рассмотрена в разделе 16.4. В первую очередь, однако, следует изучить взаимовлияние на *агрегированном* уровне. Попробуем ответить на следующий вопрос: какова зависимость (в среднем или суммарно для всего сектора предприятий и учреждений)[12] между номинальной и реальной за-

[12] Все утверждения справедливы и в том случае, если не принимать во внимание учреждения, а соответствующие макропоказатели относить только к предприятиям.

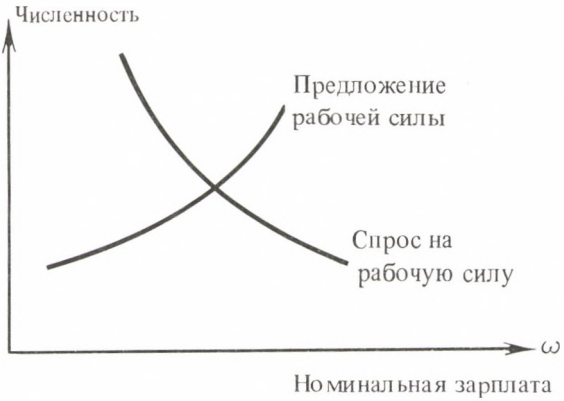


Рис. 16.1. Ортодоксальная модель рынка рабочей силы.

работной платой, с одной стороны, и общим (первоначальным и пересмотренным) спросом и предложением рабочей силы, с другой стороны? Не претендуя на универсальный ответ, постараемся найти соответствующий условиям социалистической экономики.

В сфере реальных отношений эта зависимость действует в одном направлении. Рост производства сопровождается ростом занятости, пока последний не столкнется с ограничением предложения рабочей силы. С этого момента расширение сопровождается полной занятостью и дефицитом рабочей силы[13]. Рост производства дает возможность повысить реальное потребление домашних хозяйств и тем самым реальную заработную плату. Эта причинная связь очевидна и не нуждается в дальнейшем обсуждении.

В сфере управления зависимость между заработной платой, спросом и предложением рабочей силы менее очевидна. Прежде чем сделать выводы, рассмотрим рис. 16.1. Перед нами ортодоксальное изображение рынка рабочей силы — стандартный крест Маршалла. И агрегированный спрос, и предложение измеряются численностью. Предположим, что уровень потребительских цен постоянен. Спрос является убывающей, предложение — возрастающей функцией «цены», в данном случае — «цены» рабочей силы — заработной платы. На макроуровне заработная плата, спрос и предложение рабочей силы являются зависимыми переменными[14]. В ряде работ, посвященных макроэкономическому анализу, эта модель рассматривается как точное описание реального рынка рабочей силы в капиталистической экономике. Такая точка зрения представляется сомнительной, ее рассмотрение, в любом случае, не входит в нашу задачу. Вместе с тем, хотелось бы ответить на поставленный вопрос применительно к социалистической экономике, тем более что

[13] Здесь и далее продолжены начатые в гл. 11 рассуждения и использованы введенные там понятия.

[14] Напомним, что три перечисленные неизвестные связаны тремя видами зависимостей: функциями спроса и предложения рабочей силы и условием равновесия.

в ряде работ высказывается мысль о том, что представленная на рис. 16.1 модель справедлива и для рынка рабочей силы в социалистической системе[15]. Попытаемся опровергнуть эту идею, поскольку практика свидетельствует, что крест Маршалла не дает адекватной характеристики агрегированного рынка рабочей силы в социалистической экономике.

Поправку в классическую модель вносит широко известный тезис о том, что заработная плата является «жесткой на понижение». Она обычно не снижается даже тогда, когда на рынке чрезмерное предложение рабочей силы. Это существующий факт и он отражается на планировании заработной платы в социалистической экономике (см. ограничение (16.9) в алгоритме). В своих выводах, однако, мы пойдем дальше. Мы утверждаем, что на макроуровне в социалистической экономике как совокупный спрос на рабочую силу, так и ее совокупное предложение в большей или меньшей степени являются негибкими по отношению к заработной плате. Эти переменные почти не реагируют на изменения как средней номинальной заработной платы, так и средней реальной зарплаты.

Гипотезу можно проверить *эконометрическими исследованиями*. С одной стороны, известны временны́е ряды номинальной и реальной заработной платы. Хотя они и возрастают, но темпы роста неравномерны. С другой стороны, имеются и временны́е ряды занятости. Она растет (порой медленно, порой быстро), пока полностью не исчерпаются резервы рабочей силы. Когда средний уровень занятости стабилизируется, продолжаются ее небольшие колебания вокруг средней величины. Представляется, что между изменениями двух временны́х рядов нет существенной зависимости, рассматриваем ли мы одновременные или запаздывающие колебания. Колебания занятости зависят *не* от колебаний заработной платы, а от других факторов.

Более важным, чем статистическая проверка на макроуровне является *микроэкономическое обоснование* — исследование закономерностей поведения предприятий и домашних хозяйств. Начнем со *спроса*. В гл. 14 указывалось, что социалистическое предприятие (по различным причинам, но прежде всего из-за мягкости бюджетного ограничения) слабо реагирует на относительные цены ресурсов. Уровень цен практически не влияет на решения, принимаемые предприятием на краткосрочную или отдаленную перспективу. Возможно, что административные ограничения расходов на заработную плату на какое-то время и притормозят спрос на рабочую силу. В конечном же счете, однако, руководителей и предприятий, и учреждений подстегивает внутреннее стремление к расширению деятельности и их не удержит «удорожание» рабочей силы.

Вернемся к *предложению*. Согласно ортодоксальной теории, оно определяется выбором между трудом и свободным временем. По-

[15] См., например, работы: Barro, Grossman, 1971; Howard, 1976.

пытаемся кратко резюмировать основы этого выбора. Труд — категория «неполезная», свободному времени, напротив, присуща «положительная полезность». Чем бóльшую зарплату получает человек, тем скорее уравновешивает полезность приобретенных за нее благ «неполезность», причиненную трудом, и тем больше можно получить «полезности» от предстоящего досуга.

Прежде всего сделаем одно методологическое замечание. Даже если приведенное выше суждение правильно определяет мотивы, влияющие на предложение рабочей силы, — это *не дедуктивно-логическая проблема, а эмпирический вопрос.* Чтобы создать дескрипторную модель, следует отказаться от описания различных типов решений, связанных с предложением рабочей силы, с помощью лишь *одной* схемы.

Существует класс решений, который достаточно близок к выше приведенной модели. Например, человек, занятый в секторе предприятий и учреждений, работающий по нормальному рабочему графику и получающий нормальную заработную плату, должен решить, соглашаться ли на дополнительную работу ночью или в выходной день. Такой труд обременителен, он сокращает свободное время, однако потери возместятся, если хорошо заплатят. Если, таким образом, совокупное предложение рабочей силы измерять не численностью занятых, а человекочасами, то отношение сверхурочных работ к общему объему основных работ является *одной* из объяснительных переменных.

Близкой проблемой представляется решение вопроса, сколько человек должен работать в «неформальном секторе» — во «вторичной экономике» — в дополнение к основному труду на предприятии или в учреждении. Например, сколько нужно трудиться после «официального» рабочего дня на собственном земельном участке или оказывать услуги частным заказчикам, допустим, ремонтные работы и т. д. Очевидно, что ответ на эти вопросы зависит, помимо прочего, от уровня номинальной заработной платы, выплачиваемой в «первичной экономике», и от размера дополнительных доходов во «вторичной экономике». Как было сказано в гл. 1, анализ «вторичной экономики» выходит за рамки нашего исследования, и поэтому не будем обсуждать этот важный аспект рынка рабочей силы.

Однако имеется целый ряд других ситуаций, связанных с выбором и касающихся предложения труда, объяснение которых *не* укладывается в данную выше схему «труд или свободное время». Если перейти вплотную к интересующему нас довольно узкому вопросу — рынок труда в социалистической экономике, можно вычленить три вида *типичных ситуаций, связанных с принятием решений.*

1. Для большей части потенциальных трудовых резервов в период поглощения этих резервов *практически не существует другого выбора, кроме получения работы* в кооперативном секторе или на государственном предприятии и в учреждении. Рассмотрим для начала крупнейшую группу — крестьяне, бывшие ранее индивидуальными земледельцами. Им *необходимо* было получить работу

после установления другой формы собственности, иначе они оставались без всяких средств к существованию. Поскольку спрос на труд был высок, работу они нашли. Возможность выбора свелась к конкретному виду работы, которую они могли получить. (Этот вопрос является предметом рассмотрения следующего раздела, где исследуется распределение рабочей силы и относительная заработная плата.) Короче, переход от жизни крестьянина-частника к жизни рабочего, занятого в кооперативе, на государственном предприятии или в учреждении, был осуществлен *независимо* от существовавшего уровня номинальной и реальной заработной платы и темпов их роста.

Аналогичная ситуация сложилась и для довольно многочисленного слоя бывших ремесленников, мелких розничных торговцев и их служащих, а также для живущих на доходы от собственности.

2. В другом положении оказались *женщины,* занятые ранее, главным образом, в домашних хозяйствах, а позже получившие работу в секторе предприятий и учреждений. В противовес ситуации, описанной в п. 1, эти женщины, как правило, имели выбор. Они могли не только выбирать место работы, но и решать более глубокий и принципиальный вопрос — хотят ли они вообще работать. Индивидуальные решения принимались здесь, как правило, под действием целого ряда факторов. Частично повторив изложенное в гл. 11, перечислим ряд из них.

а) Наибольшее значение имеет само по себе наличие возможности. Женщина, которая не могла и думать о работе в условиях, когда мужчины получали ее с большим трудом, может придти к такому намерению при наличии высокого спроса на рабочую силу, особенно если он становится реально ощутимым (например, поблизости открывают новую фабрику). Или если *информация* поступает в достаточно выразительной форме (скажем, женщину персонально приглашают на определенное место и т. п.). Спрос, таким образом, *порождает предложение.*

б) Желание женщин получить работу возрастает, если государство оказывает помощь по уходу за детьми в течение рабочего дня (детские сады, группы продленного дня в школах и т. д.), если улучшается транспортное сообщение между домом и местом работы и т. п. Одно из главных объяснений предложения женского труда связано и с облегчением повседневной нагрузки женщины по выполнению ее обязанностей, относящихся к семье и дому[16].

в) Тот факт, что работа оказывает не только «вредное» действие, общеизвестен, однако следует еще раз подчеркнуть его. Для многих

[16] Представляет интерес противоположная тенденция, когда некоторые матери возвращаются в домашнее хозяйство на длительное время или даже навсегда. Решающую роль здесь играют факторы, сходные с упомянутыми в пункте *б*). Например, женщина считает, что если она вернется на работу, то не сможет заботиться о своем ребенке.

На ее решение влияют также размеры пособий по рождению ребенка и помощи многосемейным. Однако это касается уже вопроса *относительной* заработной платы.

людей работа может являться бременем. Но в то же время работа, кроме заработной платы, имеет *также* другие привлекательные стороны. Женщина, пришедшая на предприятие или в учреждение, может обнаружить, что ее новое занятие гораздо более увлекательно и интересно, чем домашняя работа. Она знакомится с людьми, становится членом общества, приобретает больше уверенности и независимости. Все эти истины общеизвестны уже более ста лет, и каждый человек, даже если он экономист, прекрасно знает их. Единственная трудность в том, что экономист забывает об этих истинах, когда в соответствии с правилами стандартной микроэкономической теории приступает к объяснению предложения рабочей силы, основываясь на антитезисе «труд = неполезность, свободное время = полезность». Описанные явления, сопровождающие женскую занятость, вызывают также и определенные изменения в социальной среде. Появляются *новые нормы*: женщина, сомневающаяся, идти ли ей работать или нет, оказывается под сильным влиянием того обстоятельства, что в ее окружении все более принято считать работу нормальным явлением.

г) Семейный доход тесно связан с предметом обсуждения. Рассмотрим ряд знакомых друг с другом семей, где доходы мужей примерно равны (например, все они квалифицированные рабочие). В некоторых семьях жены работают, в некоторых — нет. Естественно, что в первых семейный доход в 1,5 или 2 раза выше, чем во вторых. Доходы семей первого типа становятся *пределом стремления* для семей второго типа. Позже, когда в большинстве семей жены стали работать, то, что раньше было *пределом стремления,* становится *нормальным* семейным доходом. Те же, кто не имеет этого дохода и соответствующего уровня жизни, отдают себе отчет, что их доходы ниже их стремлений и даже ниже нормального уровня, поскольку жена не работает.

Теперь постараемся определить, какое влияние оказывает заработная плата. Если женщина выходит на работу, это резко поднимает доход семьи — в 1,5—2 раза. Хочет ли женщина таких изменений в доходах семьи или нет, зависит от рассмотренных выше обстоятельств. В случае, когда женщина, все взвесив, идет работать, на ее решение не оказывает большого влияния ни величина текущей номинальной заработной платы, ни рост заработной платы по сравнению с предыдущим годом. Это объясняется тем, что женщина обоснованно *ожидает* регулярного роста в будущем как реальной, так и номинальной заработной платы.

3. Все, кто *привык быть традиционно занятым,* включая случаи, обсуждавшиеся в пунктах 1 и 2, предлагают свой труд на рынке *за любую заработную плату.* Детально этот вопрос обсуждался в главе 11, и здесь не будет рассмотрен.

Суммируем наши рассуждения, приведенные в пунктах 1—3. Проанализировав *микроэкономические основы макромодели,* мы установили, что в социалистической экономике совокупное предложение рабочей силы на макроуровне *не может* рассматриваться как функ-

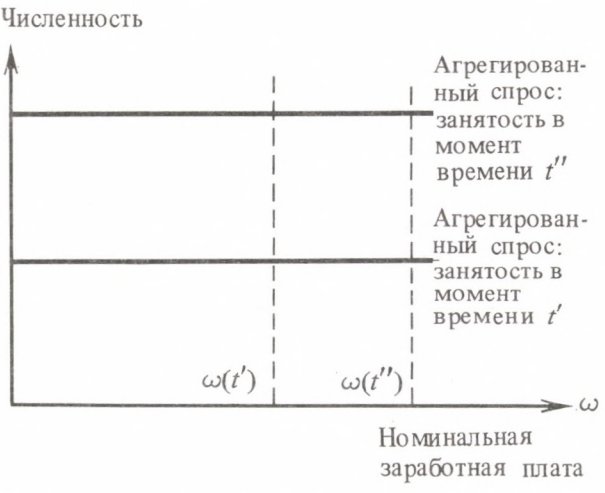


Рис. 16.2. Агрегированный спрос на рабочую силу и номинальная заработная плата в период экстенсивного роста социалистической экономики.

ция номинальной и реальной заработной платы ни в кратко-, ни в долгосрочном периодах.

Этот вывод является последним звеном в длинной цепи наших рассуждений. Попробуем подвести итоги.

Агрегированный спрос на рабочую силу, агрегированное предложение рабочей силы и агрегированная занятость (каждый показатель измеряется количеством человек) суть «количественные» процессы, приспосабливающиеся друг к другу, а также к другим неценностным сигналам и стимулам [17].

Исходя из полученных результатов, противопоставим рисунку 16.1 два других, по нашему мнению, более точно описывающих агрегированный рынок рабочей силы в социалистической экономике. На рис. 16.2 показан переходный период экстенсивного роста, начавшийся в момент времени t_0 и закончившийся в момент t_2 (см. раздел 11.7), когда происходит поглощение потенциальных трудовых резервов. Горизонтальными линиями обозначены функции агрегированного краткосрочного спроса, определенные на различные мо-

[17] Приведенное выше утверждение, касающееся *занятости* (измеренной количеством человек), а также *кратко- и долгосрочных* процессов приспособления, не противоречит следующему положению, относящемуся к *рабочему времени* (измеренному в часах) и процессу *моментального приспособления*.

Общее моментальное предложение рабочих часов (включая время сверхурочной работы на предприятиях и в учреждениях, а также время работы во «вторичной экономике») зависит от соотношения между номинальной заработной платой, выплачиваемой предприятиями и учреждениями за работу в течение официального рабочего дня, и доходами, которые можно получить за сверхурочную работу и за работу во «вторичной экономике». Это — дополнительные или второстепенные причины, поскольку объем макропредложения в *часах* определяется, главным образом, теми же «количественными» сигналами и стимулами, которые объясняют макропредложение рабочей силы, измеряемое количеством занятых.

На это указывалось в самом начале рассуждений о дилемме «труд или свободное время».

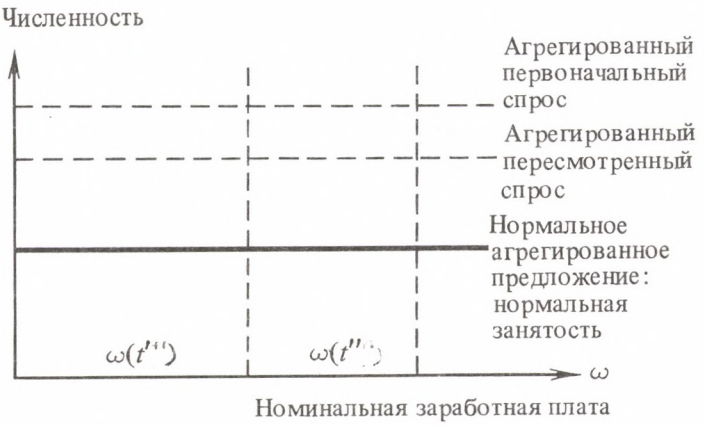


Рис. 16.3. Агрегированный спрос на рабочую силу, ее предложение и номинальная заработная плата в период интенсивного роста социалистической экономики.

менты времени: $t_0 < t' < t'' < t_2$. С течением времени функция спроса сдвигается вверх. Но в каждый данный момент она горизонтальна и не зависит от номинальной заработной платы. Ограничение спроса эффективно, и это определяет уровень занятости. Одновременно растет номинальная и реальная заработная плата.

Рис. 16.3 иллюстрирует период интенсивного роста: $t_2 < t''' < t''''$. Произошло полное поглощение потенциальных резервов рабочей силы. С этого момента стало эффективным более или менее постоянное ограничение предложения (показано горизонтальной линией), которое и определяет уровень агрегированной занятости, выраженной количеством человек. Спрос на рабочую силу можно измерить с помощью различных показателей. Можно, например, использовать краткосрочный первоначальный спрос или спрос, пересмотренный после вынужденной замены. Однако и тот и другой превышают предложение. Тогда как средние уровни предложения рабочей силы и занятости практически стабильны во времени [18], номинальная и реальная заработная плата возрастает во времени.

До сих пор мы рассматривали проблему применимости креста Маршалла в условиях социалистической экономики только с точки зрения одной возможной зависимости, согласно которой номинальная заработная плата определяет агрегированные спрос и предложение рабочей силы. Критику обратной возможной зависимости, когда агрегированные спрос и предложение рабочей силы определяют величину номинальной заработной платы, отложим до конца главы.

[18] При составлении этого рисунка в целях упрощения было сделано предположение о стабильности населения трудоспособного возраста во времени. При наличии его роста наши положения следует пояснить уже с помощью относительных переменных. Однако это обстоятельство не оказывает большого влияния на выводы.

16.4. Влияние относительной заработной платы на распределение рабочей силы

Рассмотрев в предыдущем разделе влияние средней номинальной и реальной заработной платы на агрегированные спрос и предложение рабочей силы, перейдем к анализу *относительной заработной платы.*

1. *Влияние относительной заработной платы на спрос на рабочую силу.* Можно кратко описать это воздействие, напомнив сказанное в гл. 13 и 14 о поведении предприятия. Там был сделан вывод, что бюджетное ограничение социалистического предприятия достаточно мягкое. Главным образом поэтому, но также и по ряду других причин (не зависящих от цен), предприятие не особенно чувствительно к относительным ценам ресурсов, хотя и не безразлично к ним полностью. Аналогичное утверждение полностью справедливо и для относительной заработной платы.

В ходе моментального и краткосрочного приспособлений руководители предприятий готовы в случае необходимости совершить вынужденную замену: пойти на временное использование более дорогой рабочей силы взамен более дешевой. В процессе долгосрочного приспособления, особенно при выборе технологии, они не придают большого значения заработной плате. На решения больше влияют другие факторы, например, выбор той или иной технологии, наличие дефицита и пр.

На рис. 16.3 функция спроса на рабочую силу *на макроуровне* представлена горизонтальными линиями, что характеризует жесткость, неэластичность спроса. Это справедливо, если не полностью, то в достаточной мере, и для *микроуровня. До тех пор, пока предприятие остается в рамках установленных ему расходов на заработную плату, его спрос на рабочую силу практически не зависит от относительной заработной платы.*

2. *Влияние относительной заработной платы на предложение рабочей силы.* Это влияние чрезвычайно сильно [19]. *В отличие от достаточно мягкого бюджетного ограничения предприятия, бюджетное ограничение домашнего хозяйства является жестким.* Справедливости ради следует указать, что домашние хозяйства получают некоторые бесплатные блага и услуги и этим нельзя пренебрегать (подробно вопрос будет рассмотрен в следующей главе). Но бóльшая часть продуктов и услуг, потребляемых домашним хозяйством, приобретается за деньги. Конечно, домашние хозяйства не брошены на произвол судьбы. При возникновении определенных трудностей, например болезнь или стихийные бедствия, оказывает помощь государство. *Но в нормальных условиях материальное положение домашнего хозяйства, в первую очередь, зависит от его денежных доходов.*

[19] См., например: Falusné Szikra, 1978.

Жесткостью бюджетного ограничения объясняется тот факт, что домашнее хозяйство остро реагирует на относительную заработную плату. Она оказывает сильное воздействие и на *долгосрочный выбор рода занятий или профессии.* Разумеется, на это решение влияет и целый ряд других факторов — индивидуальные наклонности, проявившиеся в школе способности, общественный престиж различных занятий, «мода», подражание и т. д. Разумеется, выбор в определенной мере ограничен, особенно возможностью поступить в соответствующее учебное заведение. Но, помимо всех этих моментов, значительное воздействие — привлекающее либо отталкивающее — оказывала и оказывает относительная заработная плата. Можно эмпирически доказать тесную связь между популярностью или непопулярностью некоторых профессий и относительной заработной платой.

Выбор конкретного места работы относится к краткосрочным решениям. Хронический и интенсивный дефицит рабочей силы дает возможность выбирать место работы, а не удовлетворяться первой представившейся возможностью. Таким образом, дефицит рабочей силы усиливает влияние относительной заработной платы на выбор работы. Зачастую даже незначительное увеличение относительной заработной платы меняет отношение к соответствующему виду работы.

Сравнение спроса и предложения рабочей силы вскрывает любопытную аналогию со спросом и предложением, описанными в разделе 14.7. Там рассматривались отношения между предприятиями и была установлена следующая *асимметрия*: предприятие, выступая в роли *покупателя,* менее чувствительно к относительным ценам, чем когда оно действует в роли *продавца. На рынке продавца к ценам чувствителен, главным образом, продавец.* Такая же асимметрия существует и на рынке рабочей силы. Здесь в роли «покупателя», не очень чувствительного к ценам, выступает предприятие, а в роли «продавца», остро реагирующего на цены,— рабочий. Это происходит потому, что в ресурсоограниченной экономике рынок рабочей силы также является рынком продавца.

3. *Распределение рабочей силы* [20]. Распределение рабочей силы по отраслям, предприятиям, учреждениям, профессиям и регионам является одной из немногих в социалистической экономике сфер, где влияние «ценовых сигналов» и связанных с ними стимулов *относительно велико* (по крайней мере, со стороны предложения). Однако, помимо относительной заработной платы, на распределение рабочей силы оказывают значительное влияние и другие факторы. Не претендуя на исчерпывающую полноту, перечислим некоторые из них.

а) Даже при наличии рынка продавца рабочая сила распреде-

[20] В литературе имеется несколько близких моделей. Например, так называемые поисковые модели, используемые при анализе поведения ищущих работу (см. сноску к разделу 4.3).

ляется в конечном счете только по тем рабочим местам, которые создаются в секторе предприятий и учреждений. Все до сих пор изложенное в книге свидетельствует, что реальная структура сектора предприятий и учреждений — основные фонды, комбинации «затраты—выпуск», краткосрочные производственные планы существуют и развиваются в рамках таких процессов приспособления, где цены и заработная плата играют незначительную роль.

б) Предпринимаются попытки приспособить планы обучения к ожидаемому со стороны предприятий и учреждений спросу на рабочую силу. Однако возможности системы образования с самого начала ограничивают число желающих овладеть определенными профессиями или видами занятий.

в) На предложение труда большое действие оказывают и далекие от материальных соображений стимулы. Как уже упоминалось, на долгосрочные решения влияют общественный престиж профессии, а также другие «нематериальные» соображения; на краткосрочные — «климат» конкретного места работы, условия работы, личные качества руководителя и пр.

г) Несмотря на то что такое обстоятельство, как тесная зависимость между выбором места работы и жилищными условиями, связано с предыдущим пунктом, мы вынесли его отдельно из-за чрезвычайной важности. Может быть отдано предпочтение предприятию, где предлагается более низкая *денежная заработная плата,* если существует вероятность получить помощь в решении жилищных проблем, например, надежда на предоставление ведомственной квартиры или поддержка при строительстве собственного дома в виде долгосрочного кредита и т. д. Жилищные условия могут повлиять и на решение об уходе с имеющейся работы и поиске нового места. Весьма затруднительным может оказаться переезд в другую деревню или город, если там нет жилья, как бы ни привлекала новая заработная плата. Можно быть привязанным к своей работе только из-за помощи, которая была оказана здесь при получении жилья. При уходе теряется ведомственная квартира или следует немедленно выплатить долгосрочный заем. Хронический дефицит жилплощади понижает мобильность трудящихся и роль относительной заработной платы в процессе распределения рабочей силы.

д) По-разному проявляясь в разных странах и в разные периоды времени, административное выделение стало повсеместным явлением, наблюдается и переплетение его элементов с рыночным процессом распределения. Формы могут быть неодинаковыми: обязательные для предприятий нормы занятости по некоторым профессиям; принудительная регистрация на бирже труда при перемене места работы; централизованное распределение рабочей силы по некоторым отраслям; вынужденный переход с одного места работы на другое; административные барьеры при перемене работы и пр.

Представляется, что перечисленные, а также другие, не упо-

мянутые здесь факторы, влияют на распределение рабочей силы не меньше, чем относительная заработная плата. Справедливость этого утверждения требует эмпирической проверки.

Может возникнуть вопрос, нет ли противоречия между разделами 16.3 и 16.4. В первом отрицается влияние номинальной и реальной заработной платы, а во втором признается хотя и ограниченное воздействие относительной заработной платы на спрос и предложение рабочей силы, а также на занятость. Противоречия здесь нет. Оба утверждения совместимы. Не потому, что в разделе 16.3 рассматривались *агрегированные* переменные, а в 16.4 — *дезагрегированные,* и не потому, что в первом спрос и предложение рабочей силы анализировались на *макроуровне,* а во втором распределение рассматривалось на *микроуровне.* Основное несовпадение в том, что в этих разделах обсуждались — *различные с точки зрения принятия решений вопросы.*

Проиллюстрируем сказанное только с позиций предложения. Решение, касающееся предложения,— не обширный набор одновременных решений, а выбор из ряда различных проблем. *Первым* в этом ряду стоит решение проблемы, надо ли вообще идти на работу в сектор предприятий и учреждений. У некоторых на данном этапе реального выбора нет, у других — есть. Если проблема разрешается, встает *второй* вопрос: какой род занятий следует выбрать, и затем *третий*: за какую конкретную работу взяться[21]. В разделе 16.3 рассматривались только решения первого типа, и было установлено, что они не связаны с заработной платой. В разделе 16.4 обсуждались второй и третий типы решений, и было признано, что они связаны с уровнем заработной платы.

16.5. Напряженность и дрейф заработной платы

Попробуем теперь проанализировать зависимость, противоположную рассмотренным выше. Как влияет на заработную плату соотношение между спросом и предложением рабочей силы или состояние рынка труда?

Очевидно, что независимо от общественно-политической системы повсюду занятые хотят получить возможно больше за выполняемую работу. В этом смысле каждый человек всегда неудовлетворен своей зарплатой. Однако это «общее» чувство может быть усилено в двух случаях. Один из них связан с *динамикой реальной заработной платы.* Потребность в повышении номинальной заработной платы более настоятельна при росте уровня потребитель-

[21] Конечно, может настать такой момент, когда возникнет необходимость решать сразу все три проблемы. Например, молодая замужняя женщина, получив среднее образование, встает перед выбором, оставаться ли ей дома или идти работать. И если она предпочтет последнее, то необходимо тут же выбрать конкретную профессию, а возможно, и конкретное место работы.

ских цен и особенно при обострении процесса инфляции. Это настолько общеизвестное явление, что не нуждается в данном случае в рассмотрении.

Другой случай особого неудовлетворения возникает, если некоторая группа, например, все рабочие одной профессии на данном предприятии или по стране в целом, или даже все занятые в какой-то сфере, ощущают, что они получают *непропорционально* низкую заработную плату. «Пропорциональность» или «непропорциональность» устанавливается, как правило, из сравнения с уровнем зарплаты одной или более *контрольных групп*. Например, учитель средней школы, сравнивая свой оклад с окладом инженера, не понимает, почему, проучившись много лет в университете и имея не менее важную и ответственную работу, он получает гораздо меньшую заработную плату. В таких случаях в венгерской плановой экономике используется выражение *«напряженность заработной платы»*. Последнее применяется в связи с неудовлетворенностью определенной профессиональной группы своим положением на шкале относительной заработной платы.

Мы не задаемся целью выяснять вопрос правомерности или неправомерности этой неудовлетворенности с точки зрения экономических или этических критериев. Просто констатируем, что *напряженность относительной заработной платы существует и постоянно поддерживается*. Интенсивность напряженности неравномерно распределяется среди испытывающих ее.

Интенсивность напряженности заработной платы, как и некоторые другие явления, рассматриваемые в книге, нельзя измерить непосредственно, но можно описать косвенно, исследуя и определяя ее *последствия*.

Наиболее важным результатом напряженности заработной платы является миграция, свидетельствующая о растущей непопулярности того или иного вида занятий в долгосрочном периоде и конкретного рабочего места — в краткосрочном. Кроме того, напряженность связана с ростом жалоб и претензий. Таким образом, следуя классификации Хиршмана, оба вида «обратных связей» появляются одновременно — как «выход», так и «голос» [22].

Напряженность заработной платы повышает интенсивность дефицита рабочей силы в результате миграции и присущего ей эффекта «отталкивания» рабочей силы. Рост дефицита воздействует,

[22] В дефицитной экономике *покупатель* потребительских товаров не может позволить себе роскошь воспользоваться такими средствами протеста, как «выход» либо «голос». Если он обижен и уходит из магазина, где его плохо обслужили, или вступает в спор с продавцом, то тем самым, он, возможно, приносит себе еще больший вред, поскольку в другом месте его могут обслужить гораздо хуже, а выбор предлагаемых товаров окажется еще беднее. Но находясь на своем рабочем месте и являясь *«продавцом»* рабочей силы, тот же человек может воспользоваться обоими видами оружия — и «выходом», и «голосом», причем, как правило, с гораздо меньшим, чем в предыдущей ситуации, риском. Он осмеливается ссориться со своим начальником, поскольку знает о доступной ему, как только найдет другую работу, возможности «выхода».

в свою очередь, на напряженность зарплаты. Зачастую положение оставшихся становится более затруднительным, поскольку на них приходится теперь часть работы уволившихся. И осознание оставшимися своей самоотверженности и преданности предприятию поддерживает ощущение диспропорций и несправедливости в оплате.

Вспомним седьмой, последний этап описанного в разделе 16.2 алгоритма планирования заработной платы. На этом этапе определяется величина относительной заработной платы. Упомянутый там нижний предел обеспечивает невозможность снижения номинальной заработной платы ни для одной профессии. Верхний предел определяется тем фактом, что величину относительной заработной платы можно корректировать только с помощью ее переменной части. Основной принцип определения находящегося между этими двумя пределами уровня относительной заработной платы: его следует устанавливать так, чтобы прежде всего ослабить ее напряженность. Этот закон действует, главным образом, в верхнем эшелоне разработки политики заработной платы, но аналогичный подход можно обнаружить и на среднем и нижнем уровнях управления. Любая организация при распределении фонда переменной части заработной платы прежде всего ищет возможность ослабить напряженность зарплаты.

Описанное явление во многих отношениях напоминает то, что мы назвали *запаздыванием* в гл. 10. Как и в случае с инвестициями, если повышение заработной платы надолго запаздывает, то со временем напряженность заработной платы на каждом таком участке аккумулируется. И как в случае, когда значительная часть инвестиционных ресурсов «съедается» незавершенным капитальным строительством и уже обещанными инвестициями, так и здесь бóльшая часть общего фонда заработной платы поглощается ее автоматическим ростом и покрытием сделанных ранее заверений. Оставшаяся часть слишком мала для устранения накопившейся напряженности, и необходимые корректировки опять откладываются. Остаток чрезвычайно мал не только для устранения уже имеющихся диспропорций, но и для предотвращения напряженности, которая может возникнуть в ближайшем будущем.

Корректировка часто напоминает «чехарду». Группа *1* рассматривает группу *2* как контрольную, по сравнению с которой ее заработная плата отстает. Рано или поздно положение корректируется и даже чрезмерно, так что группа *1* перескакивает через группу *2*. Возникает новая напряженность заработной платы: сейчас уже группа *2* считает свою заработную плату непропорциональной зарплате группы *1* и т. д.

Это вовсе не значит, что рабочие немедленно начинают действовать собственными силами или через профсоюзы и что их борьба за корректировку напряженности заработной платы направлена *против* руководителей. Последние тоже на всех уровнях борются за корректировку относительной заработной платы. Начальник цеха хочет удовлетворить все жалобы своего цеха, руководитель пред-

приятия — своего предприятия, а министр или его заместитель — отрасли в целом. Все они непосредственно сталкиваются с напряженностью заработной платы. Ведь именно к ним поступают жалобы, а текучесть рабочей силы вызывает трудности в повседневной работе.

В условиях чистого классического капитализма четко разделялись роли в борьбе за заработную плату: с одной стороны капиталист, владелец предприятия, с другой — профсоюз. Последний, будучи представителем рабочих, старался повысить номинальную заработную плату, тогда как первый сопротивлялся этим усилиям. Весь руководящий состав — от мастера до генерального директора — отождествлял свои интересы с интересами собственника и всячески препятствовал попыткам поднять заработную плату [23]. Напротив, в *условиях социалистической экономики руководящий состав предприятий и учреждений, а также государственный аппарат среднего и нижнего звена в процессе рассмотрения с высшими органами управления вопросов заработной платы действуют не как хозяева, а как профсоюзы.* Существует множество поводов для возникновения конфликта между начальником и подчиненными. Однако полное согласие достигнуто в вопросе о том, что каждый руководитель должен стремиться «выжать» из вышестоящего органа повышение заработной платы своему цеху, отделу и т. д.

Существует несколько объяснений этого явления. Часто ссылаются на то, что в первые годы социалистического строительства многие пришедшие к руководству вышли из рядов профсоюзных лидеров или из рабочего движения, девизом которого был лозунг: «повысить заработную плату рабочим». В таком мнении, конечно, содержится доля истины, хотя, разумеется, в целом рассматриваемое явление не сводится только к проблеме лидеров, имеющих опыт участия в рабочем движении.

Согласно другому мнению, причина — в оставляющих желать лучшего личных качествах управляющего персонала — слабохарактерности или стремлении к популярности. Возможно, что это так. Но следует добавить, что управляющий справедливо полагает, что популярность помогает в осуществлении поставленных целей. Если подчиненные любят его, он может многого добиться, мягко напом-

[23] В условиях современного капитализма ситуация далеко не столь однозначна. С одной стороны, наниматель не очень активно сопротивляется повышению номинальной заработной платы, поскольку знает, что, повысив цены, может переложить возросшие издержки на потребителя. Такой подход является результатом постоянного ожидания инфляции, готовности к ней, хотя он и сам порождает ее, является, отчасти, ее причиной. В целом положение объясняется наличием признаков смягчения бюджетного ограничения в современной капиталистической экономике. С другой стороны, в зависимости от текущей ситуации, профсоюзы могут отказаться от борьбы за повышение номинальной заработной платы, боясь возможных инфляционных последствий и, следовательно, сокращения реальной заработной платы. В нашу задачу не входит анализ современной капиталистической системы. Отступление в эру «чистого» капитализма было сделано лишь для того, чтобы лучше представить себе роль руководителя в социалистической экономике.

нив о необходимости поддерживать дисциплину, быть более трудолюбивыми, взять повышенные обязательства и пр. И тем не менее, его популярность зависит прежде всего от того, в какой степени он обеспечивает, защищает и представляет интересы своих сотрудников, особенно относящиеся к заработной плате. Выражение «представляет интересы» употреблено не для выспренности стиля, а потому что оно отражает существенную особенность ситуации. *Рабочие хотят, чтобы руководитель представлял их интересы на более высоком уровне* и то, как он выполняет *эту* функцию, является важным критерием оценки его деятельности.

Поведение руководителя определяется не его хорошими или плохими качествами, а занятой им *позицией*. Руководитель понимает, что он несет ответственность прежде всего за решение проблем, возникающих в подведомственной ему *части* системы. Он чувствует свою ответственность не за всю экономику в целом, а за четко очерченную ее область, и отождествляет себя с последней. Возникающие здесь проблемы ему гораздо легче решать, если напряженность заработной платы снимается именно в его сфере деятельности. Таким образом, все *поощряет* руководителя проводить свою политику. И в то же время, учитывая интересы всего предприятия или учреждения, ничто *не мешает* ему. Последствия повышения номинальной заработной платы, сказывающиеся на возрастании издержек, он может переложить на своих деловых партнеров.

Конечно, руководитель нижнего или среднего звена прекрасно знает, что невозможно всегда и везде повышать заработную плату, поэтому он одобряет ограничения заработной платы *в других подразделениях*. Но он убежден, что *в его секторе* рост заработной платы совершенно оправдан. И чем сильнее он отождествляет себя с вверенным ему подразделением, тем глубже это убеждение.

Совсем необязательно, чтобы управляющие нижнего и среднего уровня непрерывно требовали повышения заработной платы своим подчиненным. На это есть две причины. Одна из них — понимание экономической ситуации, ограниченности фонда заработной платы. Это самоограничение, продиктованное чувством ответственности, поддерживается и тактическими соображениями. Чрезмерный напор встретит повышенное сопротивление и даже серьезное осуждение. Вкрадчивые просьбы не вызовут упреков, даже если и не представляется возможным удовлетворить их в ближайшее время.

Другой сдерживающий фактор — боязнь чехарды. Любое повышение заработной платы связано с улучшением относительного положения какой-то группы или профессии. Однако слишком большой скачок порождает новую напряженность.

Даже при наличии факторов, способствующих самоограничению, основной тенденцией по-прежнему остается идущее снизу давление повысить заработную плату. И это — совершенно естественное стремление заинтересованных рабочих, профсоюзов *и* нижнего и среднего управленческого звена в условиях хронического дефицита рабочей силы, что уже подробно обсуждалось в гл. 11.

Читатель может заметить, что наши рассуждения похожи на приведенные раньше. Действительно, близкие явления были описаны в гл. 9 в связи с проблемой *инвестиций*. Отмечалось наличие ненасыщаемого инвестиционного голода. Каждый руководитель нижнего и среднего звена считает, что инвестиции на его участке совершенно оправданны. Сейчас мы видим, что спрос на повышение номинальной заработной платы также почти ненасыщаем. Каждый руководитель нижнего и среднего звена и в этом случае уверен, что абсолютно необходима корректировка заработной платы в его подразделении.

Можно сделать вывод о наличии почти ненасыщаемого голода на две главные компоненты агрегированного спроса — инвестиции и потребление. Что касается последнего, то наш вывод справедлив не только применительно к занятым по найму, но и к работодателям — руководителям нижнего и среднего звена предприятий и учреждений. Что касается экономики в целом, то эти ненасыщаемые потребности находятся между собой в противоречии. Чем больше страна инвестирует, тем меньше остается, при прочих равных условиях, для потребления домашних хозяйств, и наоборот. Физические пределы ресурсного обеспечения системы не позволяют удовлетворять одновременно и то и другое. Но этот конфликт между двумя главными направлениями использования ресурсов ощущается *изнутри* только высшим политическим и экономическим руководством страны. При определении главных макроэкономических пропорций централизованного плана неизбежно возникает проблема, связанная с тем, что чем больше будет направлено в инвестиции, тем меньше остается в ресурсоограниченной системе для потребления. Но каждый стоящий в этой иерархии *ниже* высшего уровня управления и принимающий частные решения считает, что его подразделение могло бы получить *одновременно* и больше средств для инвестиций, и более высокую заработную плату, оставляя тем самым всем прочим меньше и того и другого. Следовательно, для каждого такого подразделения эта дилемма является *внешней*: его руководителю известно, что существует выбор между инвестициями и потреблением, но ему лично нет необходимости этот выбор делать. При таких условиях только высшее политическое и хозяйственное руководство страны в силу своей роли заинтересовано в оказании противодействия сдвигу заработной платы, так же как только оно заинтересовано в сопротивлении инвестиционному голоду. Все остальные всего лишь «хотят сопротивляться», если это обусловлено инструкциями и санкциями или предусмотрено системами материальных и моральных стимулов.

Из сказанного следуют важные выводы, касающиеся как экономической теории, так и экономической политики. Анализ этих выводов выходит далеко за рамки книги, поэтому обратим внимание только на одно обстоятельство — *дрейф заработной платы является встроенным в систему социалистической экономики инфляционным фактором.* Это — имеющая особенную силу тенденция, поскольку

руководители нижнего и среднего уровней, в той мере, в какой позволяет финансовая дисциплина, не противодействуют дрейфу заработной платы, а даже способствуют ему. Чем мягче бюджетное ограничение предприятий и учреждений, тем хуже ситуация. И хотя тенденция к дрейфу заработной платы является не единственным встроенным инфляционным фактором (другие уже рассматривались в предшествующих главах), но в любом случае, это одна из важнейших причин инфляции. Следовательно, стабильность уровня цен в большой мере зависит от того: 1) предусмотрено ли достаточно сильное сопротивление дрейфу цен при *разработке* централизованной политики заработной платы и, если да, то 2) способны ли центральные органы управления *проводить в жизнь* политику заработной платы и обеспечивать соблюдение финансовой дисциплины в этой области.

Инструкции по соблюдению финансовой дисциплины, касающейся заработной платы, и соответствующая система финансовых и моральных стимулов способствуют тому, чтобы эти вопросы стали для управляющих нижнего и среднего звеньев и «внутренними». На самом деле это «внедрение» является следствием *административных*, а не *экономических* мер — директив, запрещений, штрафов и пр.[24]. Но затем руководитель нижнего или среднего звена опять сталкивается с теми же самыми вопросами. Должен ли он поддерживать давление, *оказываемое снизу* и направленное на повышение заработной платы, или содействовать давлению, *идущему сверху*, цель которого — удержание роста номинальной заработной платы в определенных границах? Обыкновенно он действует двояким путем (и это снова напоминает его поведение в ситуации с инвестициями): с подчиненными он проводит ограничительную политику, а от руководителей требует повышения. С подчиненными пытается соблюдать финансовую дисциплину, и в то же время старается добиться у вышестоящих органов как можно большего роста зарплаты для своего подразделения. Все зависит от системы экономического управления, от конкретных форм контроля заработной платы, от исхода «торга» между микроорганизациями (предприятиями или учреждениями) и вышестоящими органами за фонды абсолютной заработной платы, или уровень относительной заработной платы, или величину государственных налогов и дотаций, связанных с заработной платой, или других показателей. Результат всегда один и тот же: руководитель хотел бы платить на своем предприятии или в учреждении более высокую заработную плату.

[24] В гл. 9 уже отмечалось, что в послереформенной системе управления экономикой в Венгрии сделаны попытки решить эту дилемму с помощью стимулов, связанных с прибылью. Предприятие распоряжается частью оставленной ему прибыли, по крайней мере, в рамках, определенных законодательством. Оно может самостоятельно решать, на что использовать эту прибыль — на собственное развитие или на повышение личных доходов. Таким образом, здесь тоже возникает дилемма «инвестиции или потребление», но в гораздо меньшем масштабе.

Дрейф цен и оказываемое ему сопротивление вызывают, как правило, следующую ситуацию.

Случается, хоть и не очень часто, и не в широких масштабах, что *после* принятия народнохозяйственного плана устанавливаемые в нем показатели заработной платы нарушаются. Но на разных ступенях иерархии управления стремятся оказать давление *до того*, как будет утвержден план и принята к исполнению политика заработной платы, заблаговременно пытаясь убедить вышестоящее руководство в необходимости ослабления напряженности заработной платы путем повышения номинальной зарплаты. Частота и интенсивность невыполнения плановых показателей заработной платы различаются в разных странах и в разное время.

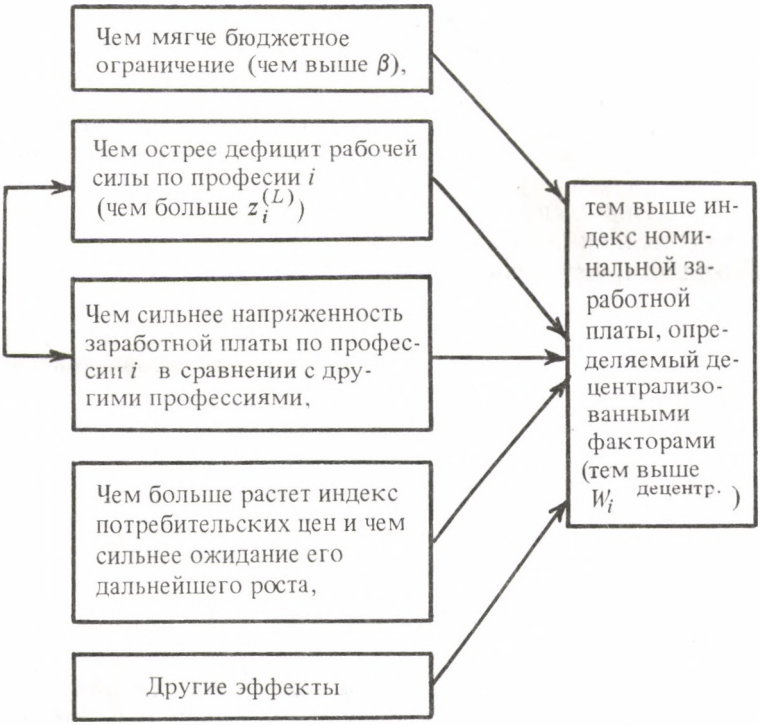
16.6. Компромисс между силами, способствующими и противодействующими дрейфу цен

Подытожим все сказанное о тенденции к дрейфу цен, причем сделаем это в форме, облегчающей проведение параллели с ростом цен, рассмотренным в предыдущей главе. Предположим, что индекс номинальной заработной платы, выплаченной фактически, является средней двух гипотетических величин: *индекса номинальной заработной платы, определенной в результате действия децентрализованных факторов, и индекса, определяемого влиянием централизованных факторов*. Первый обозначим $W_i^{\text{децентр}}(t)$ — для профессии i в году t. Этот показатель основан на предположении, что номинальная заработная плата децентрализованно устанавливалась по соглашению между рабочими и руководством предприятий или учреждений. Причем на последних могла оказать влияние государственная налоговая и кредитная политика, но не влияли административные предписания. Значение децентрализованных факторов обобщено формулой (16.10).

Она описывает *причины дрейфа цен*. Поскольку, однако, нам известно только направление причинных связей и отсутствует достаточная информация об их количественной природе, невозможно определить эту функцию более точно.

Первая пояснительная переменная — мягкость бюджетного ограничения. Если бы ограничение было жестким, то возникло бы сильное децентрализованное сопротивление повышению заработной платы. *Чем мягче бюджетное ограничение, тем легче переложить на государство или потребителя в форме повышения цен инфляционное воздействие роста номинальной заработной платы и тем слабее децентрализованное сопротивление ее повышению* [25].

[25] Представляется, что это утверждение можно также распространить и на современную капиталистическую систему. Ограничимся лишь выдвижением этой идеи, поскольку исследование вопросов, касающихся установления и роста заработной платы в условиях современного капитализма, далеко выходит за рамки книги.



(16.10)

Влияние двух следующих пояснительных переменных — дефицита рабочей силы и напряженности заработной платы — очевидно. Кроме того, эти переменные взаимосвязаны, поскольку напряженность заработной платы может еще более усилить дефицит рабочей силы (что символизируют стрелки в левой части диаграммы). Дефицит ресурсов (включая рабочую силу) непрерывно поддерживается по различным причинам, уже рассмотренным в книге. Руководители предприятий и учреждений считают, что дефицит рабочей силы в подведомственных им подразделениях можно ослабить повышением заработной платы, которое поможет привлечь людей. (Возможно, это действительно так, но тем самым будет отвлечен персонал из других организаций, и дефицит рабочей силы всего лишь изменит место своей «прописки».) Таким образом, *в ресурсоограниченной экономике неизбежно действует причинная зависимость между дефицитом рабочей силы, напряженностью заработной платы и ее дрейфом.*

Четвертая пояснительная переменная символизирует хорошо известное соотношение. Повышение уровня потребительских цен усиливает активность, связанную с попытками повысить номинальную заработную плату. Именно это приводит в капиталистической

экономике к развертыванию спирали «заработная плата — цена». Поскольку потребительские товары становятся дороже, рабочие требуют повышения номинальной заработной платы; если номинальная заработная плата растет быстрее, чем производительность труда, стоимость выпуска единицы продукции увеличивается и это раньше или позже приводит к дальнейшему повышению цен. В социалистической экономике эту спираль можно разорвать в результате государственного вмешательства. Рост межзаводских цен не ведет автоматически к росту потребительских цен. Мы вернемся к этому вопросу в гл. 19 при рассмотрении потребительских цен. Сейчас хотелось бы лишь подчеркнуть, что повышение потребительских цен активизирует децентрализованные попытки поднять номинальную заработную плату.

Приведенный перечень пояснительных переменных не претендует на полноту. Упоминание в диаграмме «других эффектов» указывает на наличие дополнительных факторов.

«Зависимая переменная» $W_i^{\text{децентр}}(t)$ является гипотетической величиной и поэтому не может быть измерена непосредственно. Она символизирует *тенденцию*, но можно сделать косвенные выводы о ее влиянии. В процессе обсуждения на разных уровнях вопросов заработной платы заявки на ее повышение поступают снизу, и с их помощью можно попытаться в цифровом выражении определить тенденцию к дрейфу заработной платы.

Обратимся к влиянию централизованных факторов. Обозначим прирост номинальной заработной платы в период t для профессии i, устанавливаемый краткосрочным планом, $W_i^{\text{центр.}}(t)$ [26]. Он отражает уровень, намеченный централизованной политикой заработной платы. Как определяется этот уровень, подробно описано в разделе 16.2, где дан алгоритм принятия решений, состоящий из семи этапов.

Остается нерешенным вопрос о том, в какой степени центральные экономические органы сопротивляются или, наоборот, дают «зеленый свет» децентрализованным тенденциям дрейфа цен, идущим снизу уже после разработки плана. Это сопротивление или, наоборот, уступки, можно оценить, сравнив величины $W_i^{\text{центр.}}$ и $W_i^{\text{децентр.}}$.

Предположим, что централизованная политика заработной платы обеспечивает гораздо меньший рост номинальной заработной платы, чем он бы был при действии только децентрализованных сил. Реально существующий индекс номинальной заработной платы можно рассчитать следующим образом [27].

---

[26] Если в народнохозяйственном плане не содержится конкретных указаний в отношении профессии i, показатель $W_i^{\text{центр}}$, отражающий в таком случае общую величину заработной платы, заданную в плане, все равно может быть установлен.

[27] Формула (16.11) аналогична формуле (15.1), описывающей сопротивление дрейфу цен.

$$W_i(t) = \rho_i^{(W)}(t) \cdot W_i^{\text{центр.}}(t) + (1 - \rho_i^{(W)}(t)) \cdot W_i^{\text{децентр.}}(t).$$

Реальный индекс номинальной заработной платы	=	Параметр сопротивления	×	Индекс, устанавливаемый централизованно	+ ··· ×	Индекс, устанавливаемый децентрализованно

(16.11)

W_i — величина *ex post*, тогда как $W^{\text{центр.}}$ и $W^{\text{децентр.}}$ — величины *ex ante*. $\rho_i^{(W)}(t)$ — отражает сопротивление руководителей дрейфу заработной платы в ходе достижения запланированных показателей заработной платы. Если $\rho_i^{(W)}(t)=1$, то плановые показатели достигнуты на 100%. Если $\rho_i^{(W)}(t)=0$, децентрализованные силы действовали абсолютно беспрепятственно. В действительности не бывает ни того, ни другого случаев. Величина параметра сопротивления, т. е. сила государственного сопротивления, совершенно необязательно должна быть одинаковой для каждого вида занятости. Имеются отрасли, роды занятий и профессии, где противодействовать давлению довольно легко, в то время как в других случаях — гораздо тяжелее.

Величина параметра сопротивления $\rho_i^{(W)}(t)$ является важной характеристикой системы. В социалистической экономике она практически близка к 1. В формуле (16.11) символами выражено то, что было сказано в разделе 16.1. Центральное экономическое руководство в состоянии эффективно проводить политику заработной платы.

Ненадолго отвлечемся, чтобы ответить на вопрос, заданный в конце раздела 16.3, но оставшийся там открытым. Была подвергнута сомнению упрощенная модель рынка рабочей силы, описывающая зависимость между спросом и предложением рабочей силы и заработной платой с помощью креста Маршалла. В разделе 16.3 обсуждалась одна из причинных связей, в соответствии с которой заработная плата определяет спрос и предложение рабочей силы. Сейчас можно рассмотреть обратную связь — спрос и предложение рабочей силы определяют заработную плату. Очевидно, что зависимость между спросом и предложением рабочей силы серьезно влияет на заработную плату. Истинный причинно-следственный механизм гораздо сложнее. С одной стороны, как было показано с помощью алгоритма в разделе 16.2, разработка централизованной политики заработной платы является сложным процессом принятия решений, состоящим из многих этапов и распространяющимся на целый ряд взаимозависимостей. С другой стороны, на диаграмме (16.10) показана тенденция децентрализованного дрейфа заработной платы, «материализующаяся» в результате действующих в эко-

номической системе поведенческих стереотипов рабочих, служащих, руководителей предприятий и учреждений. Реальный уровень номинальной заработной платы является компромиссом между двумя влияющими на нее силами, что и выражено формулой (16.11).

В заключение сделаем еще один вывод, относящийся к *дефициту*,— главному предмету нашего рассмотрения. Ослабление напряженности заработной платы в любом секторе может остановить отток из него рабочей силы и даже привлечь дополнительную рабочую силу. Кроме того, можно представить себе и такую политику заработной платы, которая способствовала бы более равномерному распределению дефицита среди различных отраслей, видов занятости, предприятий и регионов. Такая политика привела бы к уменьшению безработицы, имеющейся для некоторых видов деятельности, или, другими словами, к уменьшению немобилизуемого внутреннего резерва рабочей силы. Все это чрезвычайно важно. *Но не существует политики заработной платы, способной элиминировать хронический дефицит рабочей силы, поскольку в действие введены такие общественные условия, которые непрерывно поддерживают этот дефицит.*

Глава 17

Распределение продуктов и услуг домашним хозяйствам

17.1. Введение

Связь между сектором предприятий и учреждений, с одной стороны, и сектором домашних хозяйств, с другой,— двусторонняя. Домашнее хозяйство «продает» сектору предприятий и учреждений рабочую силу и получает за это заработную плату. Об этом шла речь в гл. 11 («Занятость») и в гл. 16 («Заработная плата»). Предприятия и организации со своей стороны предоставляют домашним хозяйствам товары и услуги. Полученные блага и услуги домашнее хозяйство либо оплачивает, либо получает бесплатно. Рассмотрению второго направления и посвящены гл. 17 и 18.

Предметом настоящей главы являются *формы распределения*, в которых происходит переход благ и услуг от предприятий и организаций к домашним хозяйствам. В гл. 18 рассматривается конечная точка потока — *поведение домашнего хозяйства*, имеющиеся там закономерности потребления и сбережения.

Хотя теоретические и методологические проблемы, рассматриваемые в настоящей главе, касаются потока товаров и услуг от сектора предприятий и учреждений к сектору домашних хозяйств, многие из них применимы и к потокам, циркулирующим внутри сферы предприятий и учреждений [1]. Однако ограничимся лишь указанием на такую возможность, поскольку объем книги не позволяет сделать подробный анализ.

Два предварительных замечания по терминологии. Ради краткости будем использовать в дальнейшем слово «продукт» как собирательное понятие. В настоящей главе это может означать как потребительские товары и продукты, так и потребляемые домашним хозяйством услуги. Как синонимы попеременно используются понятия «домашнее хозяйство» и «потребитель».

17.2. Общественные фонды потребления, номинальные и эффективные цены

Начнем анализ с цен. Предположим, что розничные цены заданы. Под этим следует понимать и то, что отдельные компоненты вектора цен равны нулю, т. е. потребитель получает некоторые

[1] Идеями и выводами, излагаемыми в гл. 17, следовало бы дополнить главы 4—8 и 14, где рассматривалось поведение предприятий.

продукты бесплатно. В гл. 19 будет сделан анализ определения цен, а также выяснено, как поведение домашнего хозяйства влияет на розничные цены. В данной главе речь пойдет лишь об обратном: как влияют (поскольку они уже заданы) цены на домашние хозяйства.

Как указывалось в разделе 16.4, бюджетное ограничение в случае домашних хозяйств является жестким. Нет сомнения, что потребитель остро реагирует на цены приобретенных им продуктов. Эта реакция имеет свой «порог раздражения», который и следует проанализировать в первую очередь.

В традиционных исследованиях по микроэкономике известно понятие *цена спроса*. Это цена, которую определенный потребитель готов заплатить за какой-либо продукт при прочих неизменных условиях. Последняя оговорка очень важна. Все прочие цены и доходы, а также бюджетное ограничение домашнего хозяйства при определении данной категории считаются заданными. Цена спроса подразумевает, что все прочие расходы домашнего хозяйства консистентны с ней. Наблюдать за ней очень трудно. Нет уверенности — как раз об этом сейчас и пойдет речь,— что при реальной покупке потребитель заплатил цену спроса. Возможно, что фактическая цена была ниже той, которую он готов был бы заплатить. Если же мы откажемся от изучения действий потребителя, а будем интересоваться лишь его заявлениями, то может оказаться, что полученный ответ был недостаточно продуманным или просто неискренним. Возможно, что покупатель будет утверждать: «Я готов заплатить за определенный продукт такую-то сумму». Однако, когда дело дойдет до покупки, он не решится платить указанную цену. Предположим, что проблемы наблюдения и измерения решены и сделан вывод из репрезентативного опроса [2]. Познакомимся теперь с распределением цен спроса на какой-либо продукт или группу продуктов.

Результат представлен на рис. 17.1. Он носит исключительно иллюстративный характер и не основывается на реальном опросе. Для облегчения предположим, что рассматривается проблема обеспечения детскими садами. На вертикальной оси показано число мест в детских садах в определенное время (качество обслуживания считаем заданным). На горизонтальной оси — цена спроса, которую обозначим p_d. Кривая, изображенная на графике, показывает количественное изменение спроса в зависимости от цены спроса [3]. Таким образом, $d(p_d)$ означает: все потенциальные поку-

[2] Достоверность такого социологического исследования может быть повышена соответствующими контрольными вопросами. Известно много интересных исследований по определению экспериментальных розничных цен. Так, например, в Швеции проводился опрос для определения «квартплаты спроса» на квартиры различного типа и месторасположения. См. работу Густафссона, Харсмана, Сникарса (Gustafsson, Harsman, Snickars, 1977).

[3] Мы следовали теории спроса, когда изображали непрерывную выгнутую кривую. С точки зрения наших рассуждений, однако, это не существенно. Вид кривой не имеет значения.

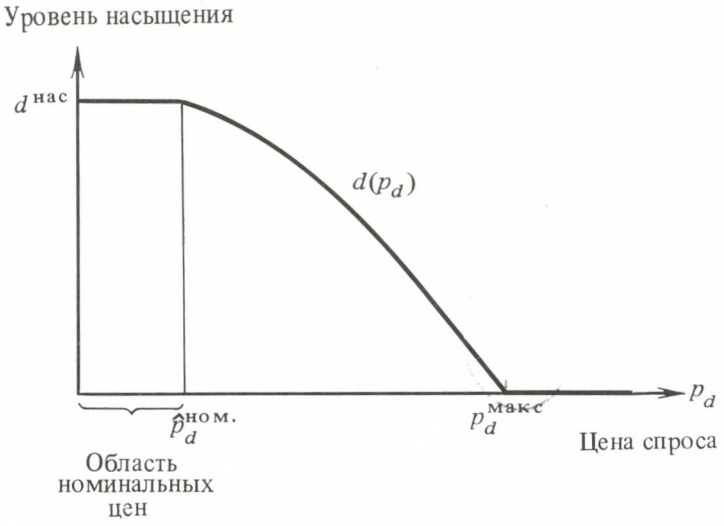


Рис. 17.1. Взаимосвязь спроса и цены спроса.

патели, которые готовы заплатить, по крайней мере, цену спроса p_d или даже больше, претендуют на общее количество услуг (товаров) d [4].

Значению $p_d = 0$ соответствует *уровень насыщения* $d^{нас.}$. Можно утверждать, что потребность *конечна*. В данном случае это тривиальная истина, ибо число детей дошкольного возраста конечно. Однако можно предположить, что уровень насыщения лежит *ниже* этого максимума (т. е. числа детей дошкольного возраста), поскольку многие родители не отдают детей в сад даже в том случае, когда получают эту услугу бесплатно.

В области цены спроса $[0, \hat{p}_d^{ном.}]$ функция $d(p_d)$ представляет собой горизонтальную прямую на уровне насыщения. Это еще только *номинальные цены*. Те, кто отдает детей в бесплатные детские сады, будут пользоваться ими и в том случае, если ежемесячно придется платить 5 или 10 форинтов (19 форинтов — 1 рубль). *В сфере действия номинальных цен они неэффективны; спрос абсолютно неэластичен по отношению к цене.* Повышение цены до тех пор, пока она не достигнет критической величины $\hat{p}_d^{ном}$, не опускает спрос ниже уровня насыщения (другой вопрос, что номинальная цена также отвлекает деньги от других статей расходов).

[4] Обычную кривую спроса, параметры которой устанавливают на основании фактического объема покупок, лишь при определенных условиях можно рассматривать как приближение к теоретической кривой, изображенной на рис. 17.1.

Критическая величина $\hat{p}_d^{\text{ном.}}$ — это «порог раздражения», выше которого цена спроса уже начинает оказывать эффект [5]. С этого момента стоимость оплаты детского сада отталкивает от него все большее число нуждающихся. И наконец, никто не согласен заплатить больше максимальной цены спроса $p_d^{\text{макс.}}$. Выше этой величины спрос вновь становится абсолютно неэластичным. Область $[\hat{p}_d^{\text{ном.}}, p_d^{\text{макс.}}]$ является областью эффективных цен. Оставим пока открытым вопрос, существует ли внутри эффективной области «цена равновесия». Достаточно сказать, что ниже и выше этой области цена неэффективна.

Одной из чрезвычайно важных характеристик потребления в рамках домашних хозяйств является показатель того, какую часть всего потребления (и конкретно какие статьи) оно получает бесплатно или по номинальной цене, т. е. почти бесплатно, и за какую часть должно платить эффективную цену. Для социалистической экономики типична относительно высокая доля бесплатного или почти бесплатного потребления.

17.3. Уровень насыщения

Распределение продуктов не вызывало бы проблем, если бы физическое предложение достигло (а для гарантии даже несколько превысило) уровня насыщения. Рассмотрим этот вопрос подробнее.

Можно утверждать, что *каждая частная потребность может быть удовлетворена на короткий период*, предполагая, что прочие условия неизменны. Насыщение объясняется следующим:

1. Отдельные потребности ограничены *физически и биологически* (питание, отопление и пр.).

2. Потребление требует *времени*, а имеющееся у индивидуума время ограничено (даже если бы в его распоряжение были бесплатно предоставлены все виды развлечений, временные рамки ограничивали бы пользование ими).

3. Потребление может сопровождаться многочисленными *обременительными побочными явлениями*, стремление избежать которые ограничивает потребности (даже если бы проезд на городском транспорте был бесплатным, вряд ли нашлись бы желающие ездить на автобусе просто ради развлечения).

4. Многие продукты и услуги можно использовать исключительно совместно с дополняющими компонентами. Потребность в определенном продукте лимитируется необходимыми *дополнительными затратами*. Не будем забывать, что насыщение мы рассматриваем как парциальную категорию (даже если бы квартиры были бесплатны или же квартплата абсолютно не зависела от количества комнат, то и тогда люди не стремились бы получить непомерно

[5] В данной главе не исследуется влияние цены на предложение. Это уже обсуждалось в гл. 14.

большие квартиры. Их удерживала бы от этого невозможность обставить ее мебелью, трудоемкость уборки и пр.).

Различные причины возникают в комплексе. В любом случае, из четырех видов ограничений уровень насыщения определяет наименьшее.

Поскольку каждая потребность имеет уровень парциального насыщения, *совокупность потребностей ненасыщаема.* С одной стороны, потому что под воздействием изменений техники и культуры происходит дифференциация потребностей, постоянно возникают новые (тогда как старые потребности, возможно, исчезают). С другой — потому что границы насыщения могут быть расширены, если увеличить дополнительные затраты (если есть средства на лучшую мебель и механизацию домашнего хозяйства, возрастает уровень насыщения размером квартиры).

По традиции социалистическое общество стремится к принципу, достижимому на высшей стадии, при коммунизме, в обществе будущего,— «каждому по потребностям». Это дало бы возможность осуществить аллокацию при полном исключении денег. Практика социалистической экономики «откладывает» эту мысль в сторону, полагая, по-видимому, что еще будет время об этом подумать. Гораздо целесообразнее было бы беспристрастно проанализировать эту очень важную проблему, нежели уклоняться от нее.

Истина заключается в том, что общество, может быть, и способно удовлетворить *все* потребности *отдельных* людей, но тогда оно лишает этого других, вынуждая их перейти на более низкий уровень потребления. Либо оно способно удовлетворить *отдельные* потребности *всех* людей, но тогда уровень удовлетворения других потребностей будет гораздо ниже уровня насыщения. Общества, которое может удовлетворить *все* потребности *всех* граждан, нет не только в настоящее время, но не будет и в перспективе. Как бы ни возрастало благосостояние, развитие техники и культуры всегда будет способствовать дальнейшему увеличению материальных потребностей.

В таких условиях общество решает многие взаимосвязанные проблемы выбора [6]. Первый вопрос: существует ли такая потребность, которую оно стремится удовлетворить на уровне насыщения? По сути дела (просто с точки зрения физической реализации и возможностей), любая среднеразвитая страна может попытаться удовлетворить ту или иную значительную потребность до уровня насыщения. Возможности развитых стран в этом плане еще более широки. Предположим, что в какой-либо из этих стран решили: каждое домашнее хозяйство получает бесплатно телефон и в своем географическом районе бесплатно ведет местные разговоры. Созда-

[6] Употребляя выражение «общество решает», мы оставляем открытыми вопросы о том, как происходит этот выбор — в рамках обезличенных исторических процессов или ему предшествует сознательная плановая работа, в каких политических, правовых и организационных формах принимается решение и т. д.

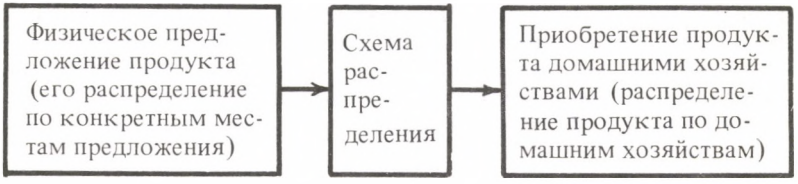
ние подобной телефонной сети за несколько лет, вполне возможно, обеспечило бы полную насыщаемость потребности. Однако большинство людей отнюдь не вело бы круглосуточных телефонных переговоров, даже при том, что они бесплатны.

Вместе с тем, если в физическом смысле это и возможно, то потребовало бы громадных затрат, которые могли быть использованы на другие цели. Поэтому *любая система с большой осторожностью решается довести предложение каких-либо товаров или услуг до уровня насыщения. Если же физическое предложение не достигает уровня насыщения и в то же время цена продукта неэффективна, закономерно возникает дефицит данного товара.* Если даже цена данного продукта эффективна, то и тогда возможен дефицит (об этом пойдет речь позже). Если же цена продукта неэффективна, то тогда *наверняка должен* существовать дефицит при условии, что предложение находится ниже уровня насыщения. В случае бесплатного или почти бесплатного распределения дефицит будет интенсивнее, чем при эффективной цене.

Очень важно не сделать следующего логически ошибочного шага. Из сказанного *не следует* никаких однозначных выводов. Наш ход рассуждений оставляет открытым вопрос о том, чем полезно и чем вредно для интересов общества бесплатное или почти бесплатное распределение продуктов в случае, когда предложение находится ниже уровня насыщения. Общество может взять на себя все бремя дефицита, рассматривая его как «цену», которую оно платит за другие общественные выгоды (например, распределение по определенным критериям). Но надо помнить: дефицит — та «цена», которую в таких случаях *непременно* надо платить.

17.4. Схемы распределения

Позднее мы еще вернемся к ценам. Сейчас наших знаний о них достаточно, чтобы приступить к анализу *схем распределения*. Познакомимся сначала с понятием, которое мы характеризовали взаимозависимостью (17.1). Имеется в виду распределение одного продукта или одной группы продуктов:



(17.1)

В математическом смысле эта «схема распределения» является функцией, выражающей зависимость между физическим предложе-

нием и приобретением его домашними хозяйствами. Как правило, процесс этот определяется не единственным общим решением, а многоступенчатой серией решений, принимаемых по определенным правилам, поэтому схему распределения можно рассматривать как алгоритм решения.

Как правило, схема распределения не детерминирует однозначно распределение продукта, оно подчиняется вероятностным закономерностям.

Иногда речь идет о сознательно спланированной форме распределения (например, карточная система, основанная на определенных принципах). В других случаях — это спонтанно развившийся обезличенный общественный процесс.

«Схема распределения» — эмпирическая категория. В действительности существует громадное разнообразие форм распределения. Для теоретического исследования рассмотрим следующие три чистые основные схемы:

1. Аукцион.
2. Выделение.
3. Очередь.

На практике иногда эти схемы проявляются в своем чистом виде или (что случается чаще) являются «краеугольными камнями» сложных схем, выступая в различных комбинациях друг с другом. Существуют и другие схемы, отличные от названных трех и их комбинаций (например, насильственное приобретение благ). В более ранние периоды истории, возможно, другие схемы играли бóльшую роль, чем указанные выше. Однако в наше время, причем во всех общественных системах, господствующими являются три перечисленные основные схемы и их комбинации. Если их роль и не исключительна, на них тем не менее строится подавляющая часть распределения для домашних хозяйств.

17.5. Аукцион

Первая схема называется *аукцион*. Для краткости обозначим ее *А*. Не будем описывать данную схему вообще, остановимся лишь на случае, когда физическое предложение задано [7].

Рассмотрим классический случай аукциона: продается произведение искусства. Присутствуют все возможные покупатели и товар получает тот, кто предложил максимальную цену спроса.

Однако одновременное присутствие в одном и том же месте и участие в торге всех возможных покупателей необязательно. С по-

[7] Приспособление предложения к спросу рассматривалось в главах 3, 6, 8, 9 и 14, правда, речь шла об обмене продукцией между предприятиями. Однако высказанные там мысли, по сути дела, применимы и к предложению сектора предприятий сектору домашних хозяйств. Сказанное будет дополнено еще некоторыми выводами в главах 19 и 21.

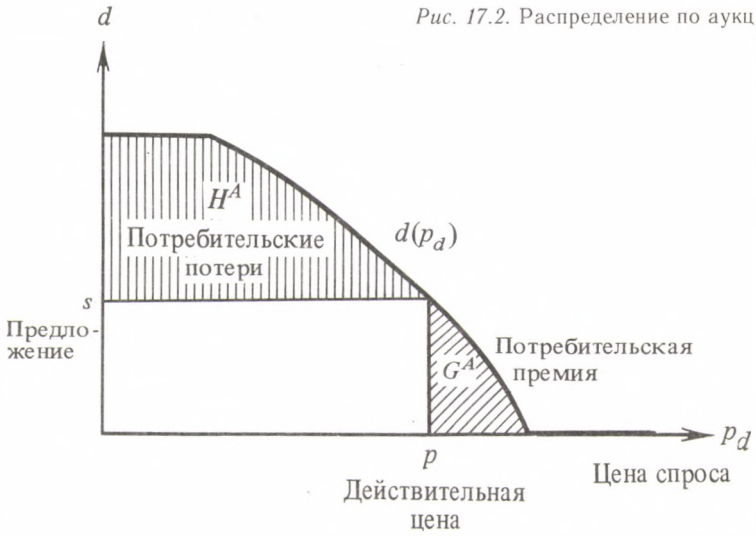


Рис. 17.2. Распределение по аукционной схеме.

добной однозначной схемой приходится сталкиваться (по крайней мере, теоретически, на абстрактном уровне) и во многих других случаях. Модель аукционного распределения изображена на рис. 17.2. Он повторяет и дополняет рис. 17.1 и поэтому целесообразно продолжить прежние объяснения. Предположим, что все места в детских садах страны (региона) «распродаются на аукционе» между возможными претендентами. Претенденты располагаются в очередь согласно предложенной ими цене (на рисунке, двигаясь справа налево). На первом месте стоят те, кто дает максимальную цену, скажем 1000 форинтов в месяц; на втором — предлагающие 990 форинтов и так далее; и, наконец, те, кто готов заплатить максимум номинальную цену либо вообще ничего, но претендуют тем не менее на место в детском саду.

Число мест в детском саду определенно, т. е. физическое предложение задано и находится ниже уровня насыщения. Обозначим его буквой s (на графике соответствует горизонтальной прямой). Точка пересечения этой прямой с кривой спроса соответствует действительной цене — p. Произошел *отбор*. По схеме распределения все претенденты разделились на две группы: те, кто *получает* продукт (в нашем примере услуги детского сада), и те, кто лишен его. *Исключительным отборочным признаком аукционной схемы является цена спроса.* В чистой форме она проявляется только в том случае, когда выполняются следующие два условия:

1. Покупатели располагаются в очереди строго в соответствии с ценой спроса.

2. Действительная цена складывается точно на том уровне, на котором данное предложение в полной мере распределяется между готовыми заплатить ее. Это цена вальрасовского рыночного рав-

новесия. Ссылка на Вальраса правомочна здесь по двум причинам. Не только потому, что в соответствии со взглядами школы Вальраса эта цена считается ценой равновесия, но и потому, что Вальрас описал аукцион как модель механизма ценообразования и распределения[8]. И это справедливо, поскольку его модель в чистом виде представляет случай упорядочения очереди в зависимости от предлагаемых цен.

В аукционной схеме каждый покупатель, чья индивидуальная цена спроса меньше действительной цены, *добровольно* устраняется от совершения покупки. Рынок «очищается» от таких покупателей. Здесь мы подошли к одному из основных положений стандартной микроэкономики. Какой бы элементарной и общеизвестной истиной это положение ни было, тем не менее, о нем следует напомнить. *Поскольку бюджетное ограничение покупателя жестко, а цена эффективна, часть покупателей, претендующих на какой-либо продукт, добровольно отказывается от покупки.* И если к тому же эта цена сложилась по аукционной схеме, т. е. является ценой равновесия Вальраса, то от покупки отказывается как раз столько покупателей, сколько необходимо для того, чтобы физическое предложение точно покрывало спрос оставшихся претендентов.

Все те, кто готов заплатить более высокую цену спроса, чем фактическая цена p, по выражению Маршалла, получают таким образом *потребительскую премию*[9]. На рис. 17.2 сумма потребительской премии изображена заштрихованной площадью G^A.

Те, кто из-за цены p добровольно отказывается от потребностей, несут убытки, назовем их *потребительскими* потерями. Вертикально заштрихованная площадь на графике символизирует сумму потребительских потерь H^A — это та сумма, которую готовы были бы заплатить исключенные из потребления покупатели за продукт.

В неоклассической экономической науке обычно раздельно рассматривают проблемы *аллокации* и *дистрибуции.*

К последним причисляется распределение денежных доходов между классами, группами и общественными индивидуумами, к первым — распределение продуктов между покупателями. Не будем даже касаться вопроса о том, как возникновение и распределение денежных доходов связано с общественно-производительными отношениями. Подчеркнем лишь, что *каждый аллокационный механизм имеет дистрибуционные (доходораспределительные) последствия.* В аукционной схеме, словами венгерской поговорки,— «говорят... деньги». Преимущество получает тот, кто готов больше заплатить. Причем его выгода не только в том, что он может

[8] В модели Вальраса не только спрос, но и предложение зависит от цен, «объявленных» на аукционе.

[9] Раньше в венгерской литературе использовался термин «потребительское пособие».

получить продукт вообще, но и в том, что он получает еще и так называемую «потребительскую премию» [10].

Разумеется, уровень цены спроса не всегда соответствует уровню имущественного положения и доходов предлагающих ее. Весьма возможно, что для менее обеспеченной семьи получение места в детском саду очень важно и поэтому за счет других расходов она предлагает относительно более высокую цену, и, наоборот, зажиточная семья в меньшей степени согласна идти на жертвы ради этой цели. Очевидно, однако, что, как правило (и это можно проверить эмпирически), *между имущественным положением домашнего хозяйства и предлагаемой ценой спроса существует тесная прямая зависимость.*

Именно этой особенностью объясняется негативное отношение к данному принципу тех, кто считает такую форму распределения политически и морально неприемлемой (мы еще вернемся к тому, насколько эти последствия можно корректировать путем комбинаций с другими схемами).

17.6. Выделение

Вторая основная схема — *выделение.* Обозначим ее буквой R[11]. Вновь будем рассматривать лишь тот случай, когда физическое предложение задано и должно быть распределено между домашними хозяйствами.

В зависимости от того, *кто принимает решение о выделении,* различаем две его главные формы. Одна из них — *выделение, осуществляемое изготовителем,*— производитель продукта или услуг самостоятельно принимает решения о распределении своих продуктов среди потенциальных пользователей, однако делает это не в соответствии с предложенными ценами спроса. Сокращенно — $R^{\text{изг.}}$. Вторая форма — административное выделение. Например, министерство определяет, какому домашнему хозяйству предприятие-изготовитель отдает свой продукт. Таким образом, здесь изготовитель и распределитель не совпадают как в организационном плане, так и в мотивациях поведения [12]. Обозначим данную схему $R^{\text{адм.}}$.

---

[10] Она может быть отобрана путем дискриминационных цен. Например, каждый обязан заплатить такую цену, которая предложена, а не цену равновесия по Вальрасу. В этом случае мы имеем дело уже с другой формой.

[11] Несколько лет назад появились первые попытки математического моделирования административного выделения. См., например, работы Дрезе (Dréze. 1975), Манова (Manove, 1973), Шоу (Shaw, 1976), Гранмона (Grandmont, 1977). Во многих заслуживающих внимания исследованиях рассматривается связь между схемой административного выделения и системой цен. См., например, работы Тобина (Tobin, 1970a), Вейтцмана (Weitzman, 1977).

[12] Можно представить и комбинацию двух вариантов. Например, на первой ступени изготовитель принимает решение о выделении. В случае несогласия претендент может жаловаться административным органам.

На практике степень дезагрегации *выделения* может быть различной. В качестве «чистого» рассмотрим лишь тот случай, когда распределение связано с самой глубокой конкретизацией (например, определенная квартира выделяется определенной семье). Поскольку выделение происходит в агрегированной форме, необходимы дополнительные схемы, осуществляющие дезагрегированное распределение (например, стояние в очереди). Однако тогда мы уже переходим от чистой схемы к комбинированной.

Схемы выделения различаются в зависимости от того, насколько активно или пассивно участвует в нем претендующее домашнее хозяйство; учитывались ли его потребности предварительно, и если да, то насколько фактическое распределение соответствует им, и т. д.

При выделении применяются один или несколько отборочных признаков. Среди них *не* может фигурировать, согласно определению, цена спроса. Само понятие трактуется следующим образом — это распределение по неценовым признакам [13]. Если же в действительном механизме распределения играют роль как цена спроса, так и один или несколько перечисленных ниже признаков, то в этом случае мы рассматриваем его как комбинированную схему (схема A + схема R).

Не претендуя на полноту, перечислим несколько характерных и часто применяемых на практике признаков отбора: а) степень нуждаемости, б) заслуги, в) происхождение, г) общественное положение, д) политические воззрения, е) личные связи с выделяющим: родство, дружба, ж) ответ на любезность, оказанную выделяющему, з) коррупция.

Мало кто станет отрицать моральную правомочность первого признака — *степень нуждаемости*. Если с моральной точки зрения сравнить аукционную схему и схему распределения, то, в первую очередь, именно этот признак отбора со всей силой свидетельствует о преимуществе распределения перед аукционом. Если возможности больницы заданы и ограниченны, то вопрос заключается в следующем: кого госпитализировать — того, кто с медицинской точки зрения безусловно нуждается в стационарном лечении (даже если он не может оплатить расходы), либо того, кто может лечиться и дома, но в состоянии оплатить пребывание в больнице. Степень нуждаемости как признак отбора выступает на передний план тогда, когда возникает один из двух следующих случаев, часто перекрывающих друг друга:

Необходимо удовлетворить *основные элементарные* потребности всех членов общества, обеспечить всем общественнотерпимый минимум питания, одежды, жилья, медицинского обслуживания и

[13] Приведенное определение имеет один недостаток: среди признаков отбора не фигурирует очередность поступления. Она будет описана в следующей главе. Говоря о выборе, мы вновь затрагиваем ряд вопросов, о которых уже шла речь в главах 4 и 6.

образования. Другими словами, на элементарном уровне (как минимум) должен осуществляться принцип распределения «каждому по потребностям».

Руководствуясь принципом социальной справедливости, необходимо заботиться об обеспечении неработающих членов семьи, в частности, детей, даже в том случае, если заработок родителей соответствует результатам их труда: почему от этого должны зависеть уровень образования и жилищные условия детей?

Из сказанного отнюдь не следует, что единственным методом решения этих проблем является схема выделения [14]. Как эмпирическое наблюдение подчеркнем: именно потребность использовать признак степени нуждаемости побуждает во многих странах вводить схему распределения. Особенно важна эта мотивировка в отдельных областях, главным образом в здравоохранении, образовании, жилищном обеспечении, а на более низкой ступени экономического развития и в области распределения продовольствия.

Признаки б), в), г), д) гораздо более спорны, чем степень нуждаемости. С этической точки зрения никто не возражает против важности этого признака, могут возникнуть лишь разногласия по поводу конкретного определения «степени нуждаемости». При этом очень многие подвергают сомнению необходимость учета при распределении потребительских благ заслуг, происхождения, занимаемого общественного поста и политических воззрений.

Жизнь показывает, однако, что нет такого общества, где бы эти признаки при распределении благ не играли никакой роли. Разница между различными системами состоит лишь в следующем: 1) степень гласности при отборе на основе этих признаков (либо их негласная обусловленность неформальными механизмами); 2) осуществляет выделение административный орган или сам изготовитель; 3) насколько серьезно зависит выделение от различных признаков и, наконец, самое важное 4) каково *конкретное содержание* отдельных признаков? Рассмотрим прием в высшие учебные заведения. Нет такой системы высшего образования, в которой прием абитуриентов зависел бы исключительно от предлагаемой им платы за обучение, т. е. цены спроса. Безусловно, при приеме играют роль и заслуги абитуриента и предшествующие результаты его учебы. Вместе с тем преимуществом или недостатком может служить происхождение (цвет кожи, вероисповедание, национальность, профессия родителей), общественное положение семьи, ее и самого абитуриента политические воззрения. *Конкретное содержание признаков б), в), г), д), используемых при распределении, является лучшей характеристикой особенностей общественно-экономической системы.* Именно поэтому невозможна «свободная от политики» оценка схемы выделения исключительно с экономических или технократических позиций. Принятие или критика

[14] Могут быть использованы многочисленные комбинированные схемы. Некоторые применяются на практике, другие предлагаются в литературе.

какой-либо конкретной схемы выделения, а иногда ее резкое отрицание связаны с политической и моральной позицией выносящего оценку лица.

Открыто декларируемая и общепринятая в каждом обществе мораль осуждает применение признаков е), ж), з); как правило, это запрещено и правовыми нормами. Несмотря на это, нет такой системы, в которой бы эти признаки не имели значения. Вопрос заключается лишь в том, насколько редко или часто они применяются и насколько считаются существенными или несущественными при принятии решения [15].

Число вариаций конкретных схем выделения огромно. Общественные науки являются большим должником с точки зрения объективного изучения и описания имеющегося в этой области опыта [16]. Задача осложняется и тем, что, как было упомянуто, критерии отбора не всегда открыто признаются. Причем, даже если они и провозглашаются вслух, фактический отбор может отличаться от декларируемых принципов.

Каждая конкретная схема выделения имеет дистрибутивные последствия (распределение доходов) [17]. Эта схема дает преимущества одним членам общества перед другими. Таким образом, по сравнению с распределением доходов выделение осуществляет *перераспределение*. Влияние перераспределения можно описать многими показателями. И в этом случае заслуживает внимания такой показатель, как *потребительская премия* и *потребительские потери* (негативная потребительская премия). Их наглядным изображением служат рис. 17.3 и 17.4; на обоих продолжен ход рассуждений, представленный на рис. 17.1 и 17.2. Предположим, что произошло административное выделение — райсовет принял решение о распределении мест в детских садах, находящихся на его территории. За место необходимо платить номинальную плату $p^{ном}$.

Выделение разделило всех претендентов на две группы: получивших и неполучивших. Очередность в каждой отдельно взятой группе зависит от того, какую цену спроса готовы заплатить претенденты, если бы места в детском саду распределялись на аукционе. На рис. 17.3 можно видеть положение первой группы. Область цены $p_d > p^{ном}$ представляет собой потребительскую премию получивших выделение — G^R. Это та сумма, которую данная группа готова заплатить сверх номинальной цены, ради того, чтобы получить место в детском саду. Потребительская премия — это те обществен-

---

[15] См. исследования о коррупции Ханкиса (Hankiss, 1978).

[16] Шведские авторы занимались проблемой распределения квартир, см. работу Линдбека (Lindbeck, 1967), американские исследователи — схемой выделения в здравоохранении, см. работу Купера и Кальера (Cooper, Culyer, 1973). Из венгерской литературы о распределении квартир см.: Конрад и Селеньи (Konrád, Szelényi, 1969), Даниел (Dániel, 1978).

[17] О дистрибутивном влиянии безвозмездных пособий и нормированного распределения см. работы Ферге (Ferge, 1975), Ладаньи (Ladányi, 1976), Даниела (Dániel, 1978).

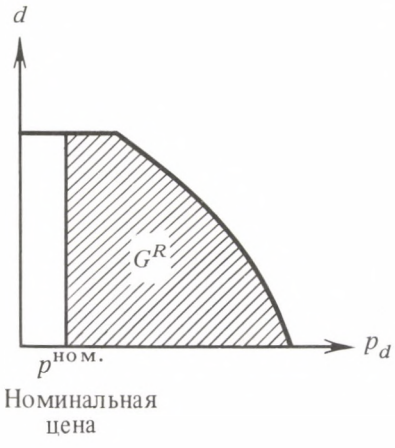


Рис. 17.3. Потребительская премия получивших выделение.

Рис. 17.4. Потребительские потери не получивших выделения.

ные выплаты, которые обеспечивает данная конкретная схема выделения при данной номинальной цене $p^{ном.}$.

На рисунке 17.4 можно видеть положение второй группы. Здесь уже область цены $p_d > p^{ном.}$ представляет потребительские потери тех, кто не участвует в выделении — H^R. Это та сумма, которую готовы были бы заплатить сверх номинальной цены те, заявки которых были отклонены.

Сравнивая рис. 17.2 с рис. 17.3 и 17.4, нельзя не сделать общий вывод. Результат зависит от упомянутой номинальной цены $p^{ном.}$ и критерия отбора в фактически примененной схеме выделения. Возможно (но не обязательно), что по сравнению с гипотетическим «чистым» аукционом произошло глубокое перераспределение. Возможно также, что выделенные места получило относительно много таких семей, которые были способны и готовы заплатить более высокую цену. Тем самым они не только получили услуги, но приобрели их по номинальной цене, что увеличило их «потребительскую премию».

Потребительские потери H^R имеют большое значение с двух точек зрения. Прежде всего, это важный *показатель дефицита* и как таковой он может быть причислен к компонентам вектора интенсивности дефицита z потребительских благ. Он отражает субъективную оценку потребителем потерь, понесенных из-за дефицита. Кроме того, он косвенно сигнализирует об *инфляционном давлении* на рынок потребительских благ. Отвергнутые претенденты были готовы заплатить за получение услуг. А это может явиться и фак-

тором повышения цен (например, стоимости частных детских садов, оплаты приходящих домой нянь и т. д.).

Однако следует обратить внимание на необходимость осторожного подхода к трактовке показателя H^R. И не только в связи со сложностью его определения, о чем уже шла речь. Даже если бы его можно было точно измерить, то и в этом случае необходимо помнить, что это *частичный* показатель. Предположим, что существует m продуктов и n-ное количество домашних хозяйств. Когда первое домашнее хозяйство заявляет, что готово заплатить такую-то цену спроса за 1-й продукт, то оно предполагает, что прочие условия неизменны, т. е. цены 2-го, 3-го, ..., m-го продуктов и его собственное бюджетное ограничение заданы. Возможно, при таких условиях оно было бы готово заплатить за первый продукт на 20% выше действующей прежде цены. Однако, если возрастают цены и 2-го, 3-го, 4-го, ..., m-го продукта, то домашнее хозяйство уже не в состоянии заплатить эти 20%. Поэтому сумма $\sum_{i=1}^{m}\sum_{j=1}^{n} H_{ij}^R$ — совокупность потребительских потерь не может распространяться на все продукты и все домашние хозяйства и не может рассматриваться как агрегированный потребительский сверхспрос.

17.7. Очередь

Третья основная схема распределения — *очередь*, обозначим ее Q. В главах 4 и 7 уже шла речь об очереди [18], однако, главным образом, о реакции на нее потребителя (причем в его роли выступало предприятие). Теперь рассмотрим очередь как форму распределения.

Как при анализе двух предшествовавших «чистых» схем, так и в данном случае, мы не стремимся к исчерпывающему описанию. Вновь ограничимся тем, что физическое предложение задано и подлежит распределению между домашними хозяйствами.

Выделим три главных типа:

а) *Физическое* стояние в очереди. Ожидающие обслуживания люди в буквальном смысле слова стоят в очереди перед лицом, предоставляющим продукты или услуги.

б) *Ожидание* в очереди по записи. Получив порядковый номер, претендент может покинуть место распределения и вернуться, лишь когда подойдет его очередь.

в) *Распределение по порядку прибытия*. Возможно, что в месте предложения никогда не бывает одновременно двух претендентов, т. е. физическая очередь не возникает. Потребители получают про-

[18] В этих главах мы уже ссылались на имеющуюся по данной проблеме обширную литературу.

дукт в соответствии со своими потребностями по мере прибытия к месту распределения до тех пор, пока продукт не иссякнет.

Общим свойством всех трех типов очереди является тот факт, что *очередность прибытия на место предложения* (либо, что адекватно, порядок предъявления потребности) *является единственным критерием отбора*. Тот, кто *по времени прибывает раньше*, получает преимущество перед появившимися позднее.

Очередность прибытия может быть совершенно случайной, однако при определенных условиях она может зависеть от различных факторов. Так, например, в более выгодном положении может оказаться тот, кто располагает *бóльшим временем* для стояния в очереди (пенсионеры и домохозяйки могут попасть в более выгодное положение, чем работающие).

В появившихся в последние годы работах по теории неустойчивости часто и схема R, и схема Q рассматриваются вместе. На наш взгляд, целесообразно строго разграничивать эти две схемы. В схеме R определенное *лицо* (индивидуум или коллектив, организация) осуществляет отбор на основании различных критериев. В схеме Q отбор является *обезличенным* процессом, основанным исключительно на очередности прибытия. Это чрезвычайно важное различие с точки зрения общественного положения домашнего хозяйства, общественных отношений «выделяющего» и «получающего».

Многое зависит и от информированности покупателя. Если продукт поступает в место предложения нерегулярно, то продавец или предоставляющий услуги может оказать содействие претенденту уже тем, что заранее сообщит ему о времени поступления продукта. В этом случае схема стояния в очереди оказывается фикцией. В действительности произошел процесс выделения: на основании собственных признаков отбора выделяющий решает, кто должен встать в очередь «вовремя».

17.8. Гипотетический эксперимент: условия чисто аукционного распределения

На практике все три основные схемы очень редко реализуются в чистом виде. Как правило, они функционируют в комбинированных формах. Для лучшего понимания социальных условий, которые заставляют прибегать к комбинации схем, попытаемся представить себе, как теоретически распределяются продукты по аукционной схеме? В разделе 17.5 было задано два необходимых, но недостаточных условия, тем более, что тогда мы априори исследовали специальный случай — физическое предложение было обусловлено. Рассмотрим теперь проблему шире, не стремясь, однако, ни к исчерпывающей полноте, ни к максимальным обобщениям. Представим себе абстрактный рыночный процесс, происходящий на каком-

либо частичном рынке, например, на рынке определенной группы продуктов. Акт «купля-продажа» регулярно повторяется. Рынок децентрализован. В нем участвуют независимые друг от друга продавцы и покупатели, и администрация не вмешивается в процесс распределения [19].

Будем описывать взаимные влияния как ряд следующих друг за другом событий. Поскольку речь идет о постоянно повторяющейся последовательности событий, то точка отсчета не играет роли.

1. *Определение цены спроса и цены предложения* (в совокупности ценопредложений). С учетом предшествующего опыта участник объявляет ценопредложение для следующей сделки. Подробно процесс определения цен рассматривался в гл. 15 и 19. Сейчас сделаем лишь одно замечание. Совершенность и быстрота реакции ценопредложения на состояние рынка зависит от конкретных особенностей этого рынка. В литературе, посвященной проблемам капиталистического хозяйства, множество раз подчеркивалось, что цены, если не всегда и не везде, то часто и во многом неповоротливы, жестки, «окостенелы». С еще бóльшим правом это же можно отнести к ценам в социалистической экономике. Введем вектор показателей, описывающих *жесткость цен*. Считаем, что при $\xi=0$, система цен свободна от всякой негибкости, окостенелости. Цена спроса и цена предложения, а вслед за ними и действительная цена, сложившаяся как результат соглашения продавца и покупателя, немедленно и безукоризненно реагируют на любое состояние рынка. Чем более жестки цены, тем больше величина показателя ξ [20].

2. *Восприятие ценопредложения.* Любое восприятие обусловлено двумя факторами: один зависит от предмета восприятия, другой — от самого воспринимающего. Рассмотрим пример из области транспорта. Автомобиль подъехал к перекрестку. От чего зависит восприятие водителем мгновенной ситуации? От того, имеется ли светофор на перекрестке; виден ли в этот момент велосипедист, несмотря на красный свет переезжающий дорогу; хорошо ли различает его водитель. Кругом кромешная тьма, велосипед не освещен и его видно только, когда он попадает в свет фар других автомобилей. Это *объективные условия восприятия.* Субъективные условия: следит ли вообще наш водитель за дорожной ситуацией?

Показатели чувствительности к ценам Θ описывают обе стороны восприятия. Случай $\Theta=0$ возникает тогда, когда: а) каждому покупателю рынок абсолютно обозрим, он знает цену предложения

[19] Оставим пока открытым вопрос о том, в какой системе функционирует этот частичный рынок — в капиталистической или социалистической.

[20] При определении переменной ξ, а также других переменных, вводимых в данной главе, будем придерживаться системы условных обозначений, использованной в предшествующих главах книги. Все показатели, характеризующие схему Вальраса, будем описывать как «нулевую» точку соответствующей переменной. Всякое отклонение от этой точки на схеме Вальраса считаем позитивным значением показателя.

всех принимаемых в расчет продавцов и учитывает полученную информацию (то же справедливо и для продавцов); б) все покупатели учитывают цену предложения всех возможных продавцов, поскольку имеют для этого серьезные мотивы (то же относится и к продавцам). Показатели Θ имеют тем более важное значение, чем сильнее объективные или субъективные препятствия мешают восприятию цен [21].

3. *Приспособление реальных сделок к курсам цен.* В гл. 8 был введен показатель $\boldsymbol{w}$ для описания *трения* приспособления. Он фигурировал там как общая категория. Теперь используем для анализа лишь часть вектора $\boldsymbol{w}$: обозначим $\boldsymbol{w}_p$ те виды трения, которые тормозят абсолютное приспособление к индексу цен.

В соответствии с этим $\boldsymbol{w}_p = 0$, если покупатель (продавец) способен безукоризненно, без трения приспособиться к индексу цен. Чем выше позитивная величина показателей $\boldsymbol{w}_p$, тем сильнее трение мешает этому приспособлению. Сделаем теперь акцент на «объективном» трении. До сих пор покупатель делал покупки у продавца X, так как назначаемая им цена устраивала его больше, чем у продавца Y. Предположим, что теперь цены стали ниже у продавца Y. Однако нашего покупателя удерживает от немедленного перехода от продавца X к продавцу Y тот факт, что он не располагает необходимыми дополнениями для использования предлагаемого продавцом Y продукта. Таким образом, показатель $\boldsymbol{w}_p$ определяет не степень возможности потребителя приспособиться к цене, а степень его возможности приспособиться к рынку. Перед тем как сформулировать выводы, введем еще одно обозначение. Пусть $\alpha[K]$ — доля схемы K (чистой или комбинированной) в распределении, т. е. $\alpha[A]$ — это та доля распределения, которая осуществляется по «чистой» схеме A. Ее дополняет $\alpha[\text{не } A] = 1 - \alpha[A]$. Это дополнение представляет совокупность всех схем, в которых A появляется уже не в чистом виде, а в комбинации с другими схемами, либо A вообще отсутствует. Доли $\alpha[K]$ — это наблюдаемые и измеримые величины, они являются важными характеристиками системы. Первый вывод:

если $\zeta = \mathbf{0}$ и $\Theta = \mathbf{0}$ и $\boldsymbol{w}_p = \mathbf{0}$, то возможно, что $\alpha[\text{не } A] = 0$ (17.2)

Нет жесткости цен	Полная чувствительность к ценам	Реакция на индексы цен при отсутствии трения	Распределение происходит исключительно по аукционной схеме

Если $\zeta \geqslant \mathbf{0}$ и (или) $\Theta \geqslant 0$ и (или) $\boldsymbol{w}_p \geqslant 0$, то невозможно, что $\alpha[\text{не } A] = 0$. (17.3)

[21] Охарактеризованный выше показатель Θ сходен с введенным в гл. 14 фактором v, однако эти два показателя не идентичны.

Теперь введем новые определения в описание экономических систем: зададим, какая доля оборота того или иного частичного рынка приходится на различные схемы распределения. Таким образом, мы подошли к новому выражению вальрасовой абстрактной точки $\alpha[\text{не } A] = 0$. *По вальрасовой аукционной схеме распределение продуктов возможно только в случае, если цены будут идеально гибкими, а чувствительность и приспособляемость к ним абсолютными.*

Но даже формулы (17.2) и (17.3) говорят лишь о *возможности* или невозможности распределения исключительно по аукционной схеме. Возможностями надо пользоваться. Прибегать же *исключительно* к этой схеме будут лишь тогда, когда *хотят* этого, считают ценопредложение единственным признаком выбора. Чистая аукционная схема не действует в том случае, когда, руководствуясь определенными мотивами, покупатель (или продавец) отдает предпочтение менее благоприятному ценопредложению: выбирает продавца (или покупателя) с бóльшим общественным престижем или связанного узами личной дружбы и пр.

Такая ситуация *может* возникнуть и тогда, когда выполняется условие (17.2), т. е. существует объективная возможность применить аукционную схему. Бесспорно, однако, что помимо ценопредложений определенную роль играют и прочие признаки отбора — случай, соответствующий левой части формулы (17.3). Он может возникнуть несмотря на не абсолютную гибкость цены, несмотря на не абсолютную чувствительность к ней, несмотря на не абсолютное приспособление.

Равенство (17.2) определяет влияние единоличного господства вальрасовой аукционной схемы на *поведение участников сделки, на характеристики механизма регулирования системы.* Однако эту проблему можно рассматривать и с другой стороны — исходя из *моментального состояния* рынка. Был показан процесс рыночного приспособления не в динамике, а в статике, с вычленением одного момента приспособления. Теперь пронаблюдаем в момент времени t за частичным рынком i, причем как за совокупностью покупателей, так и продавцов. Если действовавшая в этот момент цена $p_i(t)$ являлась как раз ценой равновесия по Вальрасу, то это могло обеспечить полное совпадение предложения всех продавцов со спросом всех покупателей. Таким образом распределение осуществляется с помощью лишь аукционной схемы. Свой спрос смогли удовлетворить покупатели, готовые заплатить цену $p_i(t)$, и лишились такой возможности те, кто не был согласен с этой ценой. И с другой стороны, продать все свое предложение смогли продавцы, готовые реализовать его по цене $p_i(t)$, и не смогли те, кто настаивал на более высокой цене.

Однако возникает другая ситуация: при данной цене $p_i(t)$ сохраняется неудовлетворенный спрос или нереализованное предложение. Предположим наличие дефицита. В этом случае из процесса приобретения каким-либо образом необходимо исключить также

тех покупателей, которые были бы готовы заплатить действующую цену. Это значит, что не мог быть удовлетворен их первоначальный спрос. Поскольку цена сама по себе не обеспечивает отбора, *безусловно* необходимы другие признаки отбора. Подобная ситуация возникает и в противоположном случае. Таким образом, исходя из состояния рынка, можно сформулировать условие полного господства схемы Вальраса.

Если $z_i(t) = \mathbf{0}$ и $q_i(t) = \mathbf{0}$, то возможно, что α [не A] = 0. (17.4)

Если $z_i(t) \geqslant 0$ и (или) $q_i(t) \geqslant 0$, то невозможно, что α[не A] $= 0$. (17.5)

Между предшествующими (17.2), (17.3) и последующими условиями (17.4), (17.5) существует тесная причинная зависимость, которая уже была рассмотрена в книге и на которой не будем сейчас останавливаться. Подчеркнем лишь важный вывод из последних двух условий:

Если моментальное состояние какого-либо частичного рынка отличается от абсолютного равновесия по Вальрасу, то в распределении должны участвовать невальрасовы схемы. Это могут быть схемы, либо полностью исключающие схему A, либо составляющие комбинацию с ней. Рассмотрим теперь комбинированные схемы более подробно.

17.9. Комбинированные схемы

Обзор различных комбинаций схем дан в табл. 17.1. Таблица не претендует на исчерпывающую полноту, в ней лишь перечислены наиболее характерные комбинации.

Общей характерной особенностью вертикальных колонок I и II является то, что в распределении играет роль эффективная цена, а вместе с ней и аукционная схема A, не фигурирующая в колонках III и IV. Поскольку купля-продажа происходит по номинальной цене, ее место в колонках III и IV. Таким образом, разделение колонок основывается не на факте участия денег в сделке, а на эффективности цены.

В верхнем горизонтальном ряду представлены схемы распределения, применимые *в случае абсолютного приспособления.* Об усло-

Таблица 17.1

Чистые и комбинированные схемы распределения

	Существует эффективная цена и действует аукционная схема		Отсутствует эффективная цена. Аукционная схема не действует	
	административного выделения нет	административное выделение существует	административного выделения нет	административное выделение существует
	I	II	III	IV
Нет дефицита. Нет избытка	A			$R^{\text{адм.}}$
Дефицит	$[A+R^{\text{прод.}}]$ $[A+Q^{\text{пок.}}]$ $[A+R^{\text{прод.}}+Q^{\text{пок.}}]$	$[A+R^{\text{адм.}}]$ $[A+R^{\text{адм.}}+Q^{\text{пок.}}]$	$[R^{\text{изг.}}]$ $[Q^{\text{исп.}}]$ $[R^{\text{изг.}}+Q^{\text{исп.}}]$	$[R^{\text{адм.}}]$ $[R^{\text{адм.}}+R^{\text{изг.}}]$ $[R^{\text{адм.}}+Q^{\text{изп.}}]$
Избыток	$[A+R^{\text{пок.}}]$ $[A+Q^{\text{прод.}}]$ $[A+R^{\text{пок.}}+Q^{\text{прод.}}]$			

виях полного господства схемы A речь подробно шла в предшествующем разделе. Добавим: на принятом уровне абстракции, при «абсолютно централизованном управлении» каждое распределение может быть осуществлено с помощью $R^{\text{адм.}}$ — административного выделения[22]. В действительности нет такого *реального* рынка, в котором бы в чистом виде блага распределялись только по схеме A, как не существует и такого реального централизованного планового хозяйства, где распределение осуществлялось бы исключительно путем административного выделения.

Во втором горизонтальном ряду показано, с помощью каких схем осуществляется распределение при наличии *дефицита*. Начнем с колонки I — административное выделение отсутствует. В этом случае первичный отбор покупателей производится с помощью эффективной цены (ниже цены равновесия по Вальрасу): отсеиваются те, кто не согласен платить действующую цену. Однако спрос все еще продолжает оставаться высоким, следовательно, необходим дальнейший отбор. Его производит либо продавец (пользуясь признаками а) — з), перечисленными в разделе 17.6), либо обслуживание

[22] В разделе 8.7 указывалось, что абстрактным условием абсолютного приспособления может быть абсолютно централизованное управление. Логичным продолжением начатого там хода рассуждений является появление схемы административного выделения в первой строке таблицы 17.1.

осуществляется в соответствии с порядком прибытия покупателей, либо возникает комбинация двух неценовых и одного ценового отбора.

Вернемся к таблице. Во II колонке представлена комбинация аукционной схемы и схемы административного выделения. В некоторых социалистических странах таким образом распределяют, например, машины либо кооперативные квартиры. И за то и за другое надо платить эффективную цену, и тем не менее дефицит существует. Машины и квартиры распределяются административным путем тем потребителям, которые готовы платить действительную цену. При этом может играть роль и время подачи заявки, то есть распределение может определяться и схемой $Q^{\text{пок.}}$.

Иногда существует и другая возможность $[A + R^{\text{адм.}} + A]$: счастливчик, получивший выделение, продает его за деньги другому покупателю.

Следуя дальше, рассмотрим колонку III. Здесь фигурируют схемы, используемые при распределении в случае дефицита, при отсутствии эффективных цен и административного выделения. В разделе 7.8 шла речь о «вегетативном» регулировании производства и распределения, которое носит количественный характер, т. е. происходит без учета цены и является централизованным. Приведенные в колонке III схемы распределения строятся на аналогичных принципах. С их помощью производят распределение отдельных продуктов и услуг без эффективной цены и административного выделения (клиника или университет на основании собственных критериев отбора самостоятельно решают, кого принять на лечение или учебу). Выделение может быть произведено на основании различных признаков схемы административного выделения, либо учитывая очередность поступления.

Существует множество бесплатных или предоставляемых по номинальной цене услуг, которые распределяются исключительно в порядке очередности, например, использование бесплатных мест развлечений, спортивных площадок, бесплатных автостоянок и т. д. Если бесплатный пляж или бесплатная автостоянка переполнены, прибывшие позже лишаются возможности пользоваться ими.

Важность схемы «очередь» подтверждается и тем, что она заполняет «вакуум», образованный другими схемами: необходимо распределить все те продукты и услуги, которыми не занимались прочие «организованные» схемы распределения. Факт, что очередность прибытия, как признак отбора, представляет собой вполне цивилизованную и достаточно справедливую форму распределения, которая основывается на добровольной умеренности всех возможных претендентов. Когда не действуют схемы аукциона и выделения и «вакуум» заполняется *не* схемой «очередь», естественно, прибегают к более грубым и насильственным способам отбора по принципу «кто смел, тот и съел» (возвращаясь к приведенному примеру: хулиганы могут прогнать с бесплатного пляжа отдыхающих).

И наконец, в колонке IV фигурируют те схемы распределения,

которые включают в себя и административное выделение. Здесь, естественно, появляется и чистая схема административного выделения. Однако может возникнуть комбинация с выделением, осуществляемым изготовителем. Такая ситуация создается, например, когда частью университетских мест распоряжаются центральные органы образования, а частью — сами университеты. Схема административного выделения может комбинироваться и со схемой очереди: иногда органы, производящие распределение, учитывают и время подачи заявки.

Для краткости откажемся от подробного рассмотрения нижнего ряда таблицы — *избытка*.

Сделаем три общих замечания к табл. 17.1.

1. Трудно сказать, какую из описанных схем следует считать *рыночной*. В политэкономии немного категорий, имеющих такое множество, причем зачастую противоречивых, трактовок, как категория «рынок». Среди них мы рассмотрим две[23]. Одна из *наиболее широких* трактовок: рынком следует считать все горизонтальные отношения, связывающие в процессе товарооборота продавца и покупателя, даже если при этом не играет роли эффективная цена. Согласно этой точке зрения, рыночный механизм действует и тогда, когда как покупатели, так и продавцы реагируют только на поступающие друг от друга «количественные» сигналы. Вторая трактовка *у́же*; она распространяет понятие «рынок» на отношения покупателя и продавца лишь в том случае, когда эффективная цена играет существенную роль в их поведении.

Если рассматривать *широкую* трактовку, то перечисленные в колонках I и III схемы будут считаться рыночным распределением. При *узкой* трактовке рыночными следует считать исключительно схемы, представленные в колонке I.

Вероятно, все экономисты согласятся с тем, что в соответствии со схемами, представленными в колонке IV, происходит *нерыночное распределение*, а в колонке II — *и рыночное,и нерыночное распределения*.

2. В табл. 17.1 не учитывается *правовое* положение различных схем. Посмотрим на колонку I, где показаны схемы купли-продажи по эффективным ценам. В данной стране, в данный период закон санкционирует куплю-продажу одних продуктов и услуг и запрещает другие[24]. В последнем случае закон либо строго исполняется и тогда в его нарушение возникает черный рынок, либо за соблюдением закона следят не очень строго и возникает так называемый серый рынок с его различными оттенками[25]. В любом случае необходимо знать, что черный рынок и серый рынок осуществляют рыноч-

[23] Это уже сделано в первой части книги (см. сноску 1 к гл. 7)

[24] Запреты существуют во всех системах. Даже в странах с наиболее «свободным рынком» запрещается торговля наркотиками, наемное убийство и пр.

[25] См., например, статью Тарнои «Дефицитные товары и черный рынок» (Tarnói, 1975).

ное распределение, предоставляют покупателю товар по эффективной цене [26]. Их действие, таким образом, может быть описано схемами, приведенными в колонке I.

3. Существует множество таких продуктов и услуг, которые в одной и той же стране, в один и тот же период поступают от производителя-продавца к потребителю-продавцу одновременно через различные схемы распределения. Такое положение называется *параллельным* распределением — продукты поступают параллельно по двум «каналам». Однако иногда могут действовать три и более схем распределения.

Возьмем в качестве примера здравоохранение в тех странах, где существует бесплатное медицинское обслуживание населения, но параллельно имеется (законно или на сером рынке) и частное медицинское обслуживание. В этом случае отдельные виды медицинского обслуживания и медицинских услуг могут быть монополизированы общественным сектором, другие же (например, разовый визит к известному терапевту) представлены двумя формами распределения. Оба распределения осуществляются с помощью комбинированной схемы. Обозначим первую E_1, ее составляют: $[R^{\text{адм.}} + R^{\text{изг.}} + Q^{\text{исп.}}]$. Вторую обозначим E_2: $[A + Q^{\text{пок.}}]$. Схемы E_1 и E_2 предоставляют в распоряжение потребителей одинаковые продукты или услуги либо их ближайшие заменители. В определенном смысле они конкурируют друг с другом. Они могут отличаться друг от друга качеством предоставляемого продукта или услуги, ценой (нулевая или номинальная цена versus эффективная цена), побочными явлениями использования, неденежными «расходами» (время стояния в очереди и пр.) и, не в последнюю очередь, возникающими общественными отношениями подчиненности, зависимости потребителя и т. д.

17.10. Соотношения отдельных схем. Общие взаимосвязи

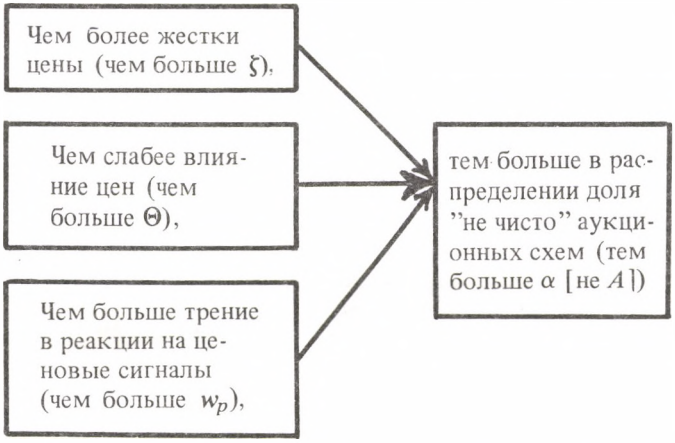
Табл. 17.1 — это не меню, из которого по желанию можно выбрать наиболее привлекательные схемы распределения. Природа конкретной общественно-экономической системы в значительной мере определяет, какие схемы распределения должны действовать в той или иной сфере, и, по крайней мере, сужает возможности выбора принимающих решение. Проанализируем, от чего зависит соотношение различных схем распределения. Проведем анализ в два этапа. В настоящем разделе, используя выводы всей книги и особенно данной главы, теоретически рассмотрим, какие факторы влияют на механизм

[26] Черный и серый рынки являются важным составным элементом «второй экономики», о которой уже говорилось в книге.

распределения. Не будем пока касаться общих взаимосвязей и, следовательно, искать различия между социалистической и капиталистической экономикой. Это будет сделано в разделе 17.11, поскольку там будут рассмотрены эмпирически наблюдаемые *исторические тенденции.*

В рамках теоретического анализа, не претендуя на полноту, выделим влияние четырех групп факторов:

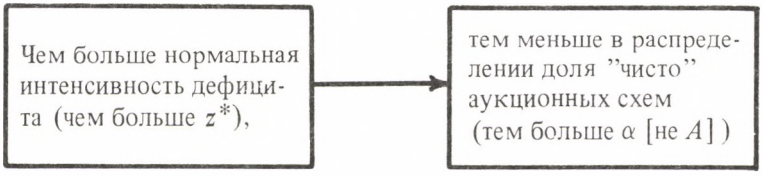
I. *Чем слабее цена влияет на поведение покупателя и продавца, тем меньшую роль при распределении играет аукционная схема A, тем скорее она дополняется другими схемами.* Данный вывод представляет собой логическое продолжение рассуждений, начатых в разделе 17.8. Следуя упомянутым там формулам (17.2), (17.3) и используя принятые обозначения, можно установить следующую взаимосвязь:



(17.6)

Формула (17.6) устанавливает только взаимосвязь. Ее следует рассмотреть более подробно теоретически. В то же время она может быть оценена и на основании эмпирических данных, поскольку фигурирующие в ней переменные описывают *наблюдаемые* и *измеряемые* явления.

II. *Чем выше нормальная интенсивность дефицита, тем бóльшую роль в распределении играют схемы административного выделения и выделения, осуществляемого изготовителем, а также «очередь» покупателей и использователей изделия.* И здесь продолжим рассуждения, начатые в разделе 17.8, опираясь на формулы (17.4), (17.5).



(17.7.)

Как и (17.6), формула (17.7) лишь в словесной форме устанавливает функциональную зависимость. Ее также можно конкретизировать теоретически, а возможно, и выразить количественно на основании практических наблюдений за входящими в нее переменными.

Обратим внимание на то, что в наших выводах фигурирует определение «нормальная». Формулами (17.4) и (17.5) установлено, что всякое моментальное отклонение от равновесия рынка по Вальрасу неизбежно обусловливает вовлечение в распределение невальрасовых схем. Однако, если нормальное состояние рынка не слишком отклоняется от равновесия по Вальрасу, то другие схемы играют лишь вспомогательную роль при схеме A. По сути дела, эффективная цена разделяет покупателей на намеренных сделать покупку и отказавшихся от нее, и продавцов, сохраняющих желание продать и потерявших его.

Иная ситуация, когда (и именно это необходимо подчеркнуть) *нормальное состояние* рынка существенно отклоняется от равновесия по Вальрасу из-за наличия устойчивого дефицита с высокой интенсивностью. В этом случае схемы R и Q уже играют не вспомогательную, а господствующую роль.

В ресурсоограниченной экономике существует внутренняя тенденция, обусловливающая более частое использование при распределении схем «очередь» и «административное выделение», тогда как в спросоограниченной экономике шире прибегают к аукционной схеме.

III. *Чем более монопольное положение начинает занимать то или иное предприятие или организация, тем бóльшую роль в распределении его продуктов и услуг играют схемы* $R^{\text{прод.}}$, $R^{\text{изгот.}}$ и $Q^{\text{пок.}}$, $Q^{\text{исп.}}$.

Степень монополизации (выражение Калецкого [28]) оказывает влияние не только на ценообразующие возможности предприятия, но и на то, в какой степени оно может использовать при распределении своего продукта неценовые мотивы.

IV. *Чем больше возрастает хозяйственная роль государства и чем сильнее при этом его стремление к перераспределению доходов домашних хозяйств, тем большее значение приобретает схема* $R^{\text{адм.}}$, *а также ее комбинации с другими схемами.*

Указанная взаимосвязь чрезвычайно важна. Пропорции использования тех или иных схем распределения нельзя объяснять исключительно экономическими факторами, на них большое влияние оказывает и административно-политическая система. Анализ этого вопроса выходит за рамки книги.

Упомянем лишь, что большую роль в выборе схемы распределения играют принятые в обществе моральные нормы, традиции, привычки. Нет вечных критериев. В рабовладельческом обществе живых людей покупали и продавали по аукционной схеме A. Было время, когда по «эффективной» цене покупали жену или мужа.

[28] См.: Kalecki, 1964.

Тогда как одни функции распределения вовлекались в круг той или иной схемы, другие выпадали из него. Сказанное подводит нас к теме следующего раздела — к анализу исторических тенденций.

17.11. Соотношения отдельных схем: исторические тенденции

Известны взгляды, отождествляющие ход исторического развития с какой-либо схемой распределения или их комбинацией. Многие сторонники неолиберальной школы, например, считают рыночное распределение исторически обусловленным. По мере движения времени, отсчитываемого столетними вехами, все более возрастала роль рынка. Были и есть остановки, спады, но они носили временный характер, так как рано или поздно, но рынок торжествовал. Резко противоречит этой позиции взгляд, который вновь и вновь возникает как в социалистических странах, так и в некоторых левых течениях капиталистических государств, согласно которому все более господствующим становится централизованное распределение, схема $R^{\text{адм}}$. В соответствии с этим мнением, усиление влияния рынка в социалистических странах после реформ — всего лишь (политически осуждаемое или поддерживаемое) временное отступление, которое рано или поздно будет вытеснено административным распределением.

Что касается исторических тенденций, то решающее доказательство несет будущее. Подходя к рассмотрению исторического развития с мерками десятилетий, можно наблюдать противоречивые тенденции как в капиталистическом, так и в социалистическом обществе. Какой окажется *господствующая* тенденция (если вообще таковая будет) при оценке исторического развития масштабами столетий? Как бы ни был интересен этот вопрос, поиски ответа на него уводят скорее в область гаданий, а не научного предвидения. В книге анализируются реальные тенденции прошедших десятилетий (частично противоречивые) и не ставится задача определять перспективы развития на далекое будущее.

Подробный анализ капиталистической экономики не относится к нашей теме, поэтому лишь коротко отметим некоторые хорошо известные явления.

В тех сферах, где, в основном, происходит рыночное распределение (сюда относится бóльшая часть экономики) очень редко встречается чистая вальрасова аукционная форма. Гораздо чаще возникают различные комбинированные схемы. Например, продавцы в условиях ограниченной конкуренции учитывают не только цены спроса, но и многие прочие факторы отбора. Чем более монопольно положение продавца, тем шире его возможности «распределять» продукты между потенциальными покупателями.

Государственные органы и организации (среди них и армия), выступая в роли потребителей, пользуются в процессе приобретения

не чистой аукционной схемой, исходя исключительно из ценопредложения, а учитывают и многие прочие факторы. Между руководящими государственными органами и гигантскими концернами существуют многочисленные личные связи и прочие контакты.

Во многих сферах государство вмешивается в распределение продуктов и услуг и в результате возникают схемы распределения, представляющие собой комбинации рыночных элементов (например, жилищное хозяйство многих крупных городов).

Возрастает роль общественного сектора, особенно в обслуживающих отраслях (в здравоохранении, просвещении и пр.). Одновременно в этих областях действуют схемы административного выделения и выделения, осуществляемого изготовителем, а также их различные комбинации. В большинстве своем в этих странах параллельно существует рыночное и нерыночное распределение (соотношение этих видов распределения различно в разных странах).

Экономические школы, которые, в основном, одобряют капиталистическую систему, но критикуют ее нынешнее состояние, неоднозначно относятся к перечисленным явлениям. Кейнсианцы во многом поддерживают эти изменения, и сами являются инициаторами ряда из них. Либеральная школа резко возражает, ностальгически желая возврата той эпохи, когда конкуренция была более свободной. Часто ее представители возлагают ответственность за развитие событий на кейнсианцев. Однако (хотя кейнсианцы, безусловно, имеют сильное влияние) эти изменения вызваны не ролью той или иной школы, а гораздо более глубоко коренящимися общественными процессами.

Перейдем теперь к *социалистическому* хозяйству. В табл. 17.2 сделана попытка дать общий обзор. Чтобы не увязнуть в мелочах, мы даже не стремились описать многочисленные различия между странами. Выделены лишь три исторические эпохи в несколько обобщенной, «стилизованной» форме. Первая — первые послереволюционные годы — эпоха гражданских войн или борьбы с внешними врагами. Вторая — относительно мирный период после вооруженных конфликтов при традиционном управлении экономикой. Колонки I и II в более или менее общей форме относятся ко всем социалистическим странам Восточной Европы. Колонка III рассматривает послереформенное состояние, прежде всего имеется в виду ситуация в Венгрии после 1968 года.

Большинство граф в таблице касается той или иной широкой отрасли. Несколько граф занимают те позиции, доля которых в общем потреблении домашних хозяйств довольно мала, но изменения форм распределения здесь заслуживают внимания. Следует отметить, что даже вся таблица в целом не охватывает всего потребления домашних хозяйств.

В таблице использована терминология, введенная в разделе 17.9. Понятие «рыночное распределение» применяется в узком смысле слова, т. е. мы относим сюда лишь те схемы, в которых

играет роль эффективная цена, другими словами,— распределение, в котором, по крайней мере, одним из компонентов является аукционная схема A. Выражение «рыночное распределение» не используется для *чистой* вальрасовой схемы, сюда относим различные комбинации A с R и Q. Выражение «рыночное распределение», таким образом, фигурирует в таблице и там, где на рынке проявляются устойчивые и очень интенсивные явления дефицита. Продавец выбирает покупателей, покупатели стоят в очереди и т. д. При этом предполагается, что данный продукт покупатель приобретает по эффективной цене, а в распределение не вмешивается какой-либо административный орган, вводящий карточную систему, отсутствует и административное выделение (перечень возможных комбинированных схем см. в колонке I табл. 17.1).

Обозначение «нерыночное распределение» вводится там, где цена не играет эффективной роли, а распределение осуществляется либо само по себе, либо административным путем в комбинации различных схем (их перечень см. в колонке IV табл. 17.1).

Выражение «смешанное распределение» свидетельствует о наличии эффективной цены в условиях административного выделения [$A + R^{\text{адм.}}$ + возможно, прочие схемы], см. колонку II табл. 17.1.

Таблица 17.2

Соотношение схем распределения для домашних хозяйств

Группа товаров	Распределение		
	I Первые послереволюционные годы, гражданские войны	II Относительно мирное время, традиционная система управления	III Послереформенная система управления экономикой
Питание	В основном, нерыночное По отдельным видам продуктов (законно или на черном рынке) — рыночное	Рыночное	Рыночное
Одежда	В основном, рыночное. Для незначительного числа изделий — нерыночное	Рыночное	Рыночное
Прочие промтовары	Рыночное	Рыночное	Рыночное
Квартира в городе	Нерыночное	В основном, нерыночное В незначительной степени (главным образом на черном и сером рынках) — рыночное	В значительной части — нерыночное Во все более возрастающей степени (главным образом законно, но частично и на сером и черном рынках) — рыночное В редких случаях — «смешанные» схемы

Таблица 17.2 (продолжение)

Группа товаров	Распределение		
	I Первые послереволюционные годы, гражданские войны	II Относительно мирное время, традиционная система управления	III Послереформенная система управления экономикой
Автомобиль	—	В основном — «смешанные» схемы В незначительной степени — рыночное	Главным образом — рыночное В незначительной степени — «смешанные» схемы
Отдых, туризм	—	Главным образом — нерыночное В редких случаях — рыночное	Рыночное и нерыночное
Обучение	Нерыночное	Главным образом — нерыночное В редких случаях — рыночное	Главным образом — нерыночное В редких случаях — рыночное
Медицинское обслуживание	Нерыночное	Главным образом — нерыночное В незначительной степени (законно или на сером рынке) — рыночное	Главным образом — нерыночное Рыночное в незначительной, но все возрастающей мере (легальный или серый рынки)

Сделаем из таблицы лишь три наиболее общих вывода:

1. Ни в одной из социалистических стран ни в один исторический период схема административного выделения ни в ее чистом виде, ни в комбинации с другими схемами, не играла исключительной роли в обеспечении домашних хозяйств, поскольку рынок всегда имел значение в процессе распределения. (Другое дело, что состояние рыночного распределения далеко отстояло от вальрасовой точки, о чем пойдет речь в следующей главе.)

2. Переходя от колонки I к колонке II и от колонки II к колонке III мы все меньше встречаемся с исключительно нерыночным распределением. Увеличивается число сфер, где фигурирует только рыночное распределение, либо оно появляется, по крайней мере, параллельно с нерыночным распределением, ликвидируя монопольное положение последнего.

3. Делая изложенный выше вывод, мы лишь мельком остановились на важности отдельных рубрик. С этой точки зрения тенденции противоречивы. С одной стороны, возросло рыночное распределение по таким пользующимся все большим спросом позициям, как автомобиль или туризм и, прежде всего, квартира. С другой стороны, в сфере нерыночного распределения в значительной мере остались такие пользующиеся возрастающим спросом позиции как образование и медицинское обслуживание.

Таблица охватывает события вплоть до сегодняшнего дня. В со-

циалистических странах идут дискуссии относительно путей развития форм распределения. Мне не хотелось бы здесь высказываться по поводу этих дискуссий и излагать свое мнение. Сделаю лишь один комментарий на основании проделанного в настоящей главе анализа. Некоторые участники дискуссий совершают логическую ошибку, противопоставляя *практический опыт* применения критикуемых ими форм распределения *абстрактной теоретической модели желаемой и предлагаемой* формы. Сторонники рынка справедливо указывают на бремя стояния в очередях, а также на многочисленные негативные аспекты административного выделения, на произвольные и неодобряемые обществом критерии отбора, профессиональную неподготовленность части чиновников, ведающих распределением, и их сомнительную мораль, на неповоротливость производства, отставание и т. д. Они противопоставляют этому рынок, причем в его чистой вальрасовой форме, с безупречным и быстрым приспособлением. И наоборот, противники рынка не менее справедливо указывают на существующие на рынке трения, ведущие к расточительству, на то, что рынок часто поздно реагирует на поступающие сигналы, а схема распределения по Вальрасу, применяемая в чистом виде, ведет к социальной несправедливости, предоставляя преимущества более богатым, и пр. В противовес рынку они превозносят схему выделения, основанную исключительно на принятых обществом критериях и проводимую в жизнь «чистыми руками» высокопрофессиональных исполнителей.

Подобная дискуссия бесплодна. Было бы гораздо полезнее сопоставить практический опыт обеих систем, а также трезво сравнить, как функционируют различные схемы распределения в организационных рамках конкретной общественной системы.

Глава 18

Домашнее хозяйство: поведение потребителя

18.1. Введение

Основная тема настоящей главы — поведение потребителя [1]. Подойдя к этому вопросу, мы уже имеем в основном сложившийся аналитический аппарат, с помощью которого можно описать и положение домашнего хозяйства в дефицитной экономике. В настоящей главе до известной степени повторяется сказанное ранее. В данном случае более общие положения применяются к частному случаю домашнего хозяйства. Разумеется, такое применение связано с рядом изменений и дополнений.

Бóльшая часть главы посвящена рассмотрению тех явлений, которые проявляются как в *традиционной*, так и в *послереформенной* системах управления хозяйственным механизмом социалистической экономики. Там же, где имеются различия, будут сделаны специальные примечания.

Характеризуя поведение домашнего хозяйства, исходим из следующих предположений:

1. Совокупный денежный доход домохозяйства задан. В гл. 16 рассмотрен наиболее важный его компонент — заработная плата. Хотя существуют и другие денежные доходы, в данной книге они не анализируются.

2. Как уже подчеркивалось ранее, в социалистическом хозяйстве существует *жесткое бюджетное ограничение домашнего хозяйства*. Это не просто предположение, которым мы пользуемся для упрощения анализа, а факт, доказуемый эмпирически. Вспомним разделы 13.3 и 13.4, где выяснялось, когда бюджетное ограничение какой-либо хозяйственной единицы можно рассматривать как жесткое или почти жесткое. Учитывая перечисленные там критерии, можно не сомневаться, что в данном случае мы имеем дело с жестким ограничением. Конечно, существуют продукты и услуги, которые домашние хозяйства получают бесплатно. О них шла речь в предыдущей главе и будет сказано в настоящей. Домашнее хозяйство стремится получить как можно больше услуг из общественных фондов потребления, чтобы тем самым даже при данном бюджетном ограничении увеличить свое потребление. Однако из

[1] Выражения «потребитель» и «домашнее хозяйство» (как пользователь благами и услугами) используются в качестве синонимов. Мы не рассматриваем вопрос о том, как внутри домашнего хозяйства, состоящего из большого числа членов, принимаются решения, как распределяются блага и т. д.

платных продуктов оно может получить лишь столько, сколько можно приобрести на свои деньги. Правда, при чрезвычайных обстоятельствах (например, в случае стихийных бедствий, катастроф) оказывает помощь государство. Но с момента установления размеров единовременной или систематической государственной денежной помощи она становится составной частью доходов домашнего хозяйства, для которого бюджетное ограничение остается не менее жестким.

Пожалуй, это ограничение в социалистическом хозяйстве является еще более жестким, чем в капиталистическом, поскольку в первом значительно уже сфера кредитов, предоставляемых домашнему хозяйству. Существуют личные займы; отдельные товары длительного пользования могут быть приобретены в рассрочку; предоставляется банковский кредит для индивидуального жилищного строительства. Однако даже в совокупности эти кредиты финансируют лишь небольшую часть всех затрат, возникающих в домашнем хозяйстве. Само получение кредита ограничено многими условиями. Порядок его погашения очень строг, и отсрочка возможна только в чрезвычайных случаях. Домашнее хозяйство за редким исключением не может попасть в положение «сверхзадолженности».

Наличие жесткого бюджетного ограничения домашнего хозяйства признает и неоклассическая теория домашнего хозяйства [2].

3. Предложение потребительских благ задано. Проанализируем, как оно влияет на поведение потребителя, не касаясь, однако, обратной зависимости. Не будем анализировать, как поведение потребителя влияет на продавца или на производителя, если он и продавец — не одно и то же лицо.

4. Предположим, что потребительские цены для домашнего хозяйства заданы. В действительности домашнее хозяйство часто, но отнюдь не всегда, принимает цены пассивно. Многие потребительские цены складываются на основе настоящих сделок. И если даже цена для отдельного домохозяйства задана, поведение совокупности домашних хозяйств может и в этом случае повлиять на формирование цен. Все эти взаимосвязи будут рассмотрены в гл. 19.

5. Наконец, также определены различные схемы распределения, описанные в предыдущей главе, т. е. решено, посредством какой схемы (или параллельных схем) продукт может попасть в домашнее хозяйство.

В разделах 18.2—18.4 описывается *моментальное* приспособление покупателя на *субмикроуровне*. Начиная с раздела 18.5, перейдем к *микроуровню* и рассмотрим также *кратко-* и *долгосрочные* решения и действия покупателя.

[2] Признавая это, следует, однако, указать, что, справедливо введя предположение о жестком бюджетном ограничении домашнего хозяйства, неоклассическая школа без колебаний распространила его и на предприятия. Между тем бюджетное ограничение последнего может быть даже мягким.

Начнем с *алгоритма процесса совершения покупки.* Подобное описание уже давалось ранее, в гл. 4 и 7, однако для специального случая: потребителем являлось предприятие, и цены не влияли на процесс. Вернемся к этому алгоритму, но на сей раз в роли покупателя выступает домашнее хозяйство. Включим теперь в число факторов, формирующих процесс, и цены. К тому же мы не имеем права пренебрегать ими, поскольку бюджетное ограничение домашних хозяйств жесткое и они, следовательно, чувствительны к ценам.

В гл. 14 было установлено, что чувствительность социалистического предприятия к закупочным ценам слаба. Однако, если бы предприятие реагировало на цены, то некоторые утверждения настоящей главы были бы применимы и к нему, но в данной книге нет места для тщательной разработки этого вопроса.

18.2. Начало процесса: выбор схем параллельного распределения

Как и в гл. 4, процесс совершения покупки иллюстрируется блок-диаграммой, используемой для описания алгоритмов ЭВМ. Для облегчения обозначим блоки буквами. Первоначально опишем процесс одной покупки, осуществляемой одним покупателем, который намеревается приобрести один продукт за один раз. Опишем моментальное приспособление покупателя к заданному предложению. Всякое его решение и действие представляют собой элементарное событие на *субмикроуровне.* Далее речь пойдет о повторениях процесса, а также о совокупности и покупателей, и продуктов.

Не будем вообще рассматривать такие продукты, которые потребитель получает *исключительно* посредством административного распределения. Мы уже сказали об этом все, что хотели [3].

В предыдущей главе указывалось, что в социалистическом хозяйстве процесс распределения многих продуктов и услуг осуществляется с помощью двух или нескольких *параллельных* схем. В сегодняшней Венгрии, например, тот, кто хочет получить квартиру, может подать компетентным органам заявление с просьбой о выделении дешевой государственной квартиры либо просить о предоставлении кооперативной квартиры. За это нужно уплатить большую сумму, хотя государство дает солидный кредит на значительную часть строительных расходов. Можно начать индивидуальное строительство и получить банковский кредит в дополнение к собственным средствам либо за наличные деньги приобрести на свободном рынке по высокой цене частную квартиру, частный дом.

[3] В разделе 17.6 отмечалось, что лицо, пользующееся административным выделением, может пытаться повлиять на процесс в свою пользу.

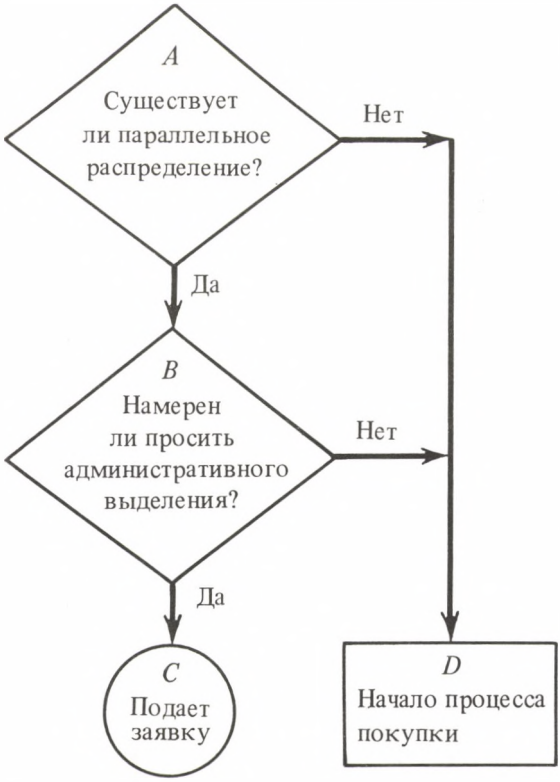


Рис. 18.1. Процесс распределения при наличии параллельных схем.

Этим число вариантов отнюдь не исчерпывается, однако и перечисленного достаточно для иллюстрации параллельного функционирования различных схем распределения.

На рис. 18.1 в *зоне A* просто констатируется факт: идет ли речь о продукте, который распределяется параллельно по нескольким (по крайней мере, по двум) схемам. Если продолжить приведенный пример, то при получении квартиры ответ будет положительным, продуктов питания — отрицательным, поскольку в Венгрии сегодня продукты не распределяются по карточкам, а попадают в дом исключительно посредством рыночных схем. Таким образом, в данном случае (алгоритм совершения покупки) мы, минуя промежуточные зоны, сразу перескакиваем в *зону D*. Однако остановимся пока на случае, когда существует параллельное распределение. Как правило, заявка на административное выделение жилой площади имеет ограничение — правовые нормы. Предположим, что домашнее хозяйство имеет право претендовать на площадь. Будет подано заявление или нет — зависит от его решения. Переходим в *зону B* нашего алгоритма, поскольку возникает вопрос: в какой схеме домаш-

нее хозяйство желает участвовать? [4] Это очень серьезная проблема выбора, особенно если речь идет о важной статье потребления. Ведь параллельное существование нерыночных и рыночных схем распределения чаще всего связано с чрезвычайно важными проблемами: прежде всего распределение квартир и некоторых медицинских услуг, мест в детских дошкольных учреждениях и т. п.

Привлекательность административного выделения очевидна: домашнее хозяйство может получить желаемый продукт или услугу гораздо дешевле, чем на рынке. Плата за государственную квартиру почти номинальная, медицинское обслуживание в рамках системы социального обеспечения бесплатное, стоимость места в государственных дошкольных учреждениях номинальная и т. д.

Однако финансовым плюсам противостоят существенные минусы. Отдельных видов услуг (прежде всего квартиру) приходится очень долго ждать. Кроме того, при подаче заявления нет уверенности, что оно не будет отклонено. В некоторых сферах качество продукта или услуги, получаемых путем выделения, оказывается ниже, чем при распределении в рамках рыночной схемы.

Для значительной части домашних хозяйств и речь не идет о выборе, поскольку материальное положение не позволяет им прибегать к более дорогой рыночной схеме. И какими бы обременительными побочными обстоятельствами ни сопровождалось административное выделение, они *вынуждены* выбрать его. Для других, напротив, вопрос не предрешен заранее. Это, очевидно, зависит также и от того, о каком конкретном продукте или услуге идет речь. О квартире? В этом случае использование рыночной схемы будет означать расходы, вероятно, в несколько сот тысяч форинтов *. Или об услугах частного врача, когда гонорар за один визит составит 100—200 форинтов? Последнее может позволить себе время от времени почти каждый.

Появление и все более широкое использование параллельных схем распределения вызвали много споров. Наличие рыночных схем в дополнение к схеме административного выделения играет благоприятную роль, поскольку способствует большей гибкости процесса распределения. Кроме того, возникает здоровая конкуренция между различными секторами. Лучше удовлетворяются требования населения. Владелец честно заработанных денег получает возможность израсходовать их так, как он действительно желает. Вместе с тем, сохраняющаяся наряду с рыночной административная схема выделения более сильно действует при распределении по критериям «степень нуждаемости» и «заслуги». К сожалению, однако, «со-

[4] В связи с неточностями законодательных актов в ряде случаев можно законно или полузаконно *одновременно* пользоваться несколькими схемами распределения. В таких случаях возникает новая дилемма: решится ли наше домохозяйство одновременно «сделать ставку на несколько лошадей», платить требуемые деньги, рисковать, нести связанные с этим хлопоты и пр.? Для облегчения анализа этот вариант выбора не включен в алгоритм.

* По курсу неторговых платежей 1 рубль равен 19 форинтам.— *Прим. ред.*

существование» двух схем вызывает и сложности. Параллельное распределение обостряет неравенство, так как делает его более явным. Человек, годами ожидающий административного выделения, с раздражением думает об имеющих возможность прибегнуть к помощи рынка. Тот же, кто за большие деньги приобретает продукт или услугу на рынке, недоволен, что кто-то другой почти даром, как подарок, получил то, ради чего ему пришлось пойти на чрезвычайные жертвы.

Целью настоящей книги не является разработка конкретных предложений по решению названных проблем; мы хотели лишь обратить внимание на их большую значимость. Однако вернемся к алгоритму совершения покупки. Проблему выбора, представленную в *зоне B*, нельзя описать с помощью стандартной микроэкономической модели принятия решений домашним хозяйством. Ведь здесь делается выбор между незаменяющими друг друга продуктами, каждый из которых имеет определенную цену в денежном выражении. Следует одновремено в текущих ценах оценить имеющие денежное выражение преимущества и недостатки, а также плюсы и минусы, не измеримые в деньгах.

Домашнее хозяйство, по разным причинам (из-за стесненного материального положения или свободно оценив имеющиеся плюсы и минусы) решившее прибегнуть к административному выделению, исключается из дальнейшего процесса покупки. Эту «конечную остановку» символизирует круг *зоны C*. Перешедшее сюда домашнее хозяйство больше не является «покупателем», поскольку претендует на распределение. И наоборот, если домашнее хозяйство решило обратиться к рыночной схеме, оно переходит в *зону D* и включается в процесс *покупки*.

18.3. Продолжение процесса: влияние относительных цен

Продолжим рассмотрение алгоритма на рис. 18.2. Расположенная в нижнем правом углу предыдущей схемы *зона D* вновь появляется здесь вверху. Поскольку речь пойдет уже о распределении исключительно посредством рыночной схемы, дальнейшее рассуждение проиллюстрируем следующим примером: домашняя хозяйка покупает колбасу на ужин. Простой, будничный акт, далеко не столь важное решение, как строительство квартиры, выбор врача или уход за ребенком.

Первый шаг показан в *зоне E*: именно здесь определяется *первоначальный спрос*. В отличие от предприятия, где на подобное решение почти не влияют цены ресурсов (см. главы 5 и 14), домашнее хозяйство чувствительно к ценам потребительских товаров. Начнем с отвлеченной ситуации, а затем постепенно снимем упрощающие условия. Предположим, что домашняя хозяйка рассчиты-

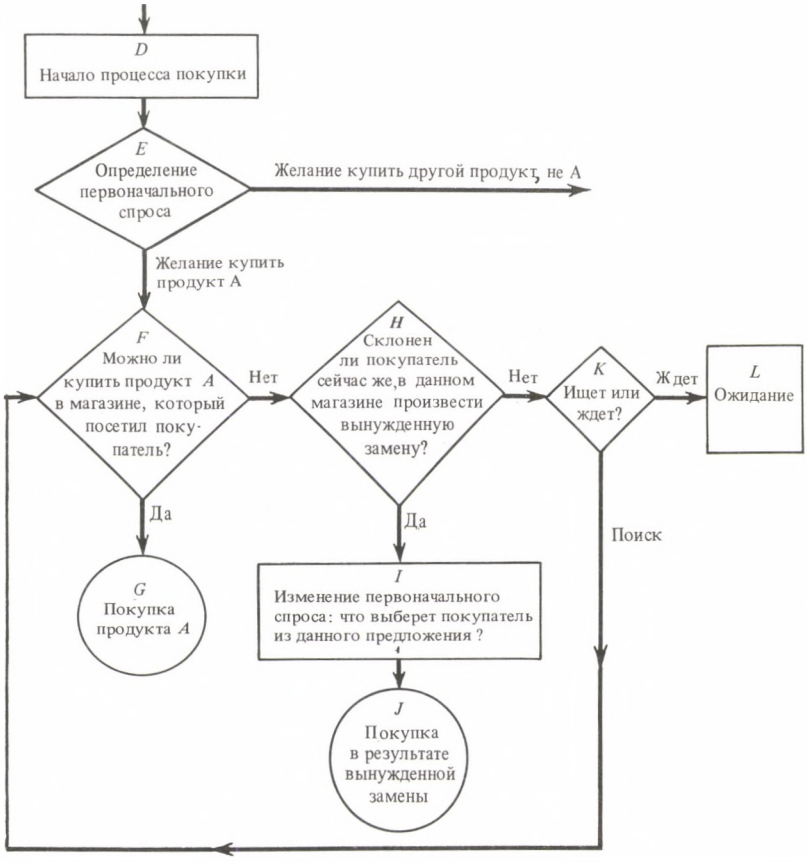


Рис. 18.2. Формирование первоначального и измененного спроса.

вает найти все, что ей нужно купить на ужин, в том магазине, куда она отправляется. Она знает цены. Таким образом, на ее решение влияют исключительно вкусы семьи, ее бумажник и цены (т. е. порядок преференций и бюджетное ограничение).

Мы могли бы также сказать, что домашнее хозяйство в этот момент (пока оно находится в *зоне E*) ведет себя «неоклассически»[5]. *Выбор делается добровольно, на основе ценовых сигналов.* И поскольку домохозяйка выбирает из взаимозаменяемых продук-

[5] Мы изображаем поведение домашнего хозяйства как динамичный процесс (или точнее, как повторение множества отдельных элементов и переплетение взаимосвязанных процессов). В этом процессе моменты, изображенные «неоклассически» и «не неоклассически», взаимосвязаны как звенья одной цепи.

тов (например, ветчины, сосисок, салями и т. п.), ее решение можно назвать *добровольной заменой*.

Решение принято. Предположим, что наша домохозяйка намерена купить определенное количество продукта *A* (допустим, 250 граммов докторской колбасы). Со списком покупок, т. е. с первоначальным спросом, она приходит в продовольственный магазин (на рисунке — *зона F*). Встает вопрос, можно ли в этом магазине получить продукт *A*? Если да, то домашняя хозяйка достигла конечного пункта своего маршрута (*зона G*, символизирующая успешную покупку).

Обычная микроэкономическая модель на этом и останавливается, поскольку даже не ставится вопрос (*зона F*), есть ли продукт в наличии. Предполагается, что продукт имеется в наличии, и притом всегда. Однако в действительности, в любой экономической системе это отнюдь не само собой разумеется. Даже в системах, меньше всего страдающих от явлений дефицита, потребитель не всегда находит требуемое у первого же продавца. Определенный поиск или вынужденная замена бывают и здесь. Тем более справедливо это для дефицитной экономики.

Необходимо вспомнить о том, что говорилось в разделе 5.5 об измерении спроса. Для утверждения, что потребитель действительно приобрел то, что хотел, совсем недостаточно, чтобы предложение покрывало спрос. Лишь тот факт, что после совершения покупки у продавца все еще остается запас и продукта *A*, и продукта *B*, служит достаточным доказательством действительно суверенного решения покупателя о пропорциях приобретения продуктов *A* и *B*. *Запас предложения всех продуктов — необходимое условие потребительского суверенитета.*

Вернемся к тому случаю, когда ответ на вопрос, поставленный в *зоне F*, будет отрицательным: продукта *A* в первом магазине нет. В *зоне H* встает новая дилемма: согласен ли покупатель на немедленную *вынужденную замену* в этом же магазине? Если да, он переходит в *зону I*, где должен ответить на вопрос: каким будет его *измененный спрос*? Что выбрать из имеющегося в наличии? Откажется ли домохозяйка «от первого, самого лучшего» — от продукта *A* (250 граммов докторской колбасы) и выберет ли вместо него «второе лучшее» из продуктов *B*, *C*, *D* и т. д., предлагаемых в этом магазине? Если забыть обо всем предшествовавшем, то этот второй выбор вновь является как бы «неоклассической ситуацией решения», ибо уже из суженного набора альтернатив хозяйка вновь определяет спрос с учетом собственных вкусов, относительных цен и затем в *зоне J* реализует измененное решение.

А если хозяйка не склонна к немедленной вынужденной замене (т. е. она переходит в *зону K*)? Стоит выбор: *ждать* и ничего не покупать сегодня вечером, воспользовавшись для ужина чем-либо из своих запасов (об ожидании — *зона L* — речь пойдет в следующем разделе). Или другой возможный вариант: хозяйка начинает *поиск*. Это можно изобразить как цикл алгоритма: она вернулась

Рис. 18.3. Вынужденная трата и неистраченные деньги.

в *зону F* и оттуда начинает все сначала. Этот цикл повторяется до тех пор, пока хозяйка не найдет товар, отвечающий ее первоначальному спросу, либо у нее иссякнет время или терпение и она решится на корректировку своего спроса, на вынужденную замену, либо отложит покупку на другой раз.

После повторного поиска может выясниться, что существует *абсолютный* дефицит какой-либо группы продуктов, которые практически нельзя заменить. На какую бы вынужденную замену ни шел покупатель (например, в группе мясных продуктов), может оказаться, что даже все совокупное предложение мясных продуктов не в состоянии удовлетворить его спрос. Очевидно, это — явление более глубокого дефицита, чем *относительный* дефицит, который лучше или хуже может быть смягчен вынужденной заменой.

В случае абсолютного дефицита также возникает вопрос: что делать домашнему хозяйству с деньгами, предназначенными для приобретения отсутствующего продукта? На этот вопрос постараемся ответить в следующем разделе.

18.4. Финансовый аспект проблемы: вынужденная трата или неистраченные деньги

Продолжим наш путь, обратившись на этот раз к рис. 18.3. Вновь событие, незавершенное на предыдущей схеме, показано в верхнем левом углу. В *зоне L* отражено пассивное выжидание — покупатель

отложил решение на более поздний срок [6]. Возможно, через какое-то время хозяйка снова попытается совершить покупку, соответствующую ее первоначальному спросу. А может быть, она изменит свои намерения.

Вопрос, поставленный в *зоне M*, сводится к следующему: что происходит с деньгами, предназначенными для приобретения желаемого товара во время ожидания? *Зона N* символизирует *вынужденную трату, зона P* — неизрасходованные деньги.

Следует различать *вынужденную замену* и *вынужденную трату*. Я не отношусь к сторонникам подхода, в соответствии с которым по теории полезности каждое потребительское благо или услуга, приносящие пользу потребителю, заменимы. Это значит, что, даже если потребитель получил меньше, чем требовал, продукта *A*, величина функции полезности может остаться неизменной, если эта потеря будет уравновешена бóльшим потреблением любого другого продукта, также имеющего «положительную полезность». Несомненно, однако, что существенная нехватка продуктов, на которые имеется потребительский спрос, портит радость и удовлетворение, получаемое от использования заменяющих их изделий.

Те, кто, занимаясь отвлеченным чистым теоретизированием, защищают принцип «общей взаимозаменяемости», вероятно, устыдились бы, узнав, что их аргументация полностью совпадает с рассуждениями пытающихся упростить проблемы, связанные с потребительским рынком дефицитной экономики. Их обычные доводы таковы: да, правда, что существуют проблемы в снабжении мясом, зато у каждой семьи есть телевизор. Не хватает жилья, но в магазинах — широкий ассортимент готовых швейных изделий. Однако устранение дефицита в одной группе продуктов не компенсирует потерь, обусловливаемых дефицитом в другой.

Мы не стремимся провести резкую грань. Сами по себе обе категории — вынужденная замена и вынужденная трата — логически ясны, и значительную часть событий можно четко относить к той или иной из них. Если, возвращаясь к нашему примеру, домохозяйка покупает ветчину вместо докторской колбасы, то это вынужденная *замена*. Если же она покидает магазин с пустыми руками и по дороге домой приобретает на предназначенные для покупки колбасы деньги игрушку для ребенка, то это вынужденная *трата*. Вынужденная замена моментально заполняет вакуум, тогда как вынужденная трата оставляет вакуум после себя [7]. Конечно, име-

---

[6] Особый случай ожидания — *стояние в очереди* (см. разделы 4.5 и 17.7). На рисунках данной главы этот случай не отражен.

[7] С помощью модели потребления Ланкастера можно более точно описать, как разные продукты замещают друг друга по одному или нескольким признакам (см.: Lancaster, 1957, 1966).

ются случаи, границы между которыми размыты, но в рамках нашего анализа нет нужды их рассматривать.

Вынужденная трата — это расходы, связанные с приобретением продукта, существенно отличающегося от первоначального намерения, расходы, для которых подвернулся удобный случай, именно в силу невозможности получить желаемое. Мы не устанавливаем жесткого срока, который должен истечь с момента возникновения первоначального намерения до приобретения «замены», чтобы ее можно было с полным правом считать результатом сложившихся обстоятельств. Час, день или год? Это, очевидно, зависит от характера и ценности первоначально искомого продукта. За несостоявшейся покупкой продуктов на ужин вынужденная трата следует немедленно. Но если кто-то, видя дефицит предложения, отказывается от мысли приобрести дорогой товар длительного пользования, то сомнения, на что потратить оставшиеся деньги, будут грызть его долго.

Выделим *три мотива вынужденной траты.*

1. *Нетерпение потребителя.* Многие думают: «Даже если мы и не купили того, что хотели, все равно *что-нибудь* купим»... «Ну что ж, потратим деньги на то, что принесет удовольствие».

2. *«Маневрирование» потребителя.* В дефицитной экономике умудренный потребитель совершает покупку не тогда, когда нужен товар, а когда его можно достать, делая это нередко задолго до возникновения необходимости. Как правило, он даже делает гарантийный запас, на случай если позже этот товар нельзя будет приобрести. В сфере домашних хозяйств это соответствует тому, что применительно к предприятиям было названо «тенденцией к накоплению» [8], с той разницей, что материальные возможности домашнего хозяйства для накопления более ограниченны.

Таким образом, если домохозяйка не купила в продовольственном магазине то, что хотела, и даже не смогла найти близкую замену, она оглядывает прилавки, ища, что же можно купить? И если есть что-нибудь «интересное», она это «интересное» покупает, даже если оно весьма далеко от ее первоначальных намерений.

3. *Ожидание инфляции.* Чем сильнее потребитель опасается падения покупательной способности денег, тем больше он спешит израсходовать их. Естественно, побудительная сила зависит от темпов роста инфляции (точнее, от соотношения темпов роста инфляции и процентной ставки банковских вкладов). При медленном, ползучем повышении цен никто не торопится побыстрее истратить свои деньги. Однако и в этих условиях боязнь инфляции усиливает желание их израсходовать.

---

[8] См. раздел 5.6.

Когда же потребитель оказывается в *зоне Р*? Другими словами, когда деньги остаются неизрасходованными несмотря на три перечисленных мотива, вынуждающих к непредусмотренным тратам? Выделим четыре объясняющих эту ситуацию фактора. Они проявляются как каждый отдельно, так и в сочетании, усиливая друг друга.

а) Трение: покупатель медленно, с трудом приспосабливается к предложению. Хоть он и видит, что не может израсходовать деньги в соответствии со своими намерениями, но тем не менее проходит некоторое время, пока он найдет новые возможности истратить их. Инерция покупателя уменьшает вынужденные траты.

б) Чем выше интенсивность дефицита в широкой сфере материального обеспечения и услуг, тем труднее найти объект вынужденной траты. Это взаимосвязано с проблемой, изложенной в предыдущем пункте: особенно трудно решается на вынужденные траты консервативный, инертный покупатель.

Несмотря на то что практически явление в) невозможно отделить от явлений а) и б), это необходимо сделать, по крайней мере, теоретически.

в) При определенной интенсивности дефицита в различных сферах потребления, может сложиться такая ситуация, когда покупатель констатирует, что деньги *невозможно израсходовать. Если интенсивность дефицита многих товаров очень высока, а отсутствие предложения и действующие административные правила не дают возможности израсходовать сбереженные средства на дорогостоящие цели (автомобили, строительство квартир или частных домов, путешествия), то часть накопленных домашним хозяйством денег становится нерасходуемой в буквальном смысле слова. Это — крайняя форма вынужденного сбережения, вызванного дефицитом.*

За последние 10—15 лет в Венгрии подобное явление почти не отмечалось. Вслед за реформой управления народным хозяйством и снижением темпов роста сместилось «нормальное состояние» рынка. Дефицит существует, но его интенсивность снизилась во многих сферах потребления. Предложение потребительских товаров стало значительно шире. Открылись такие возможности, как иностранный туризм, строительство квартир или частных домов и т. д.

Несмотря на то что и сегодня потребительский рынок в своей значительной части находится в состоянии «отсоса» и часто происходят вынужденные замены и вынужденные траты, тем не менее потребитель практически всегда может найти товар для такой замены или траты (в специальной литературе подобное состояние обычно характеризуется как отсутствие глобального дефицита и наличие частичного). Поэтому для современного венгерского рынка не характерны вынужденные сбережения в форме неизрасходованных денег.

г) Иногда деньги остаются неизрасходованными, так как (не-

зависимо от рассматривавшегося нами процесса покупки) у потребителя сильно стремление к их сбережению и он решительно воздерживается от незапланированных расходов. Таким образом, если какой-либо конкретный процесс приобретения срывается, то оставшиеся деньги прибавляют к денежным сбережениям. С этим тесно связано другое явление: ожидание и стояние в очереди закономерно сопровождаются стремлением к постоянному поддержанию платежеспособности. Более того, они требуют этого. В следующем разделе будет подробно рассмотрен вопрос формирования финансовых резервов. Сейчас лишь подчеркнем: до сих пор мы рассмотрели только часть проблемы — что приводит домашнее хозяйство в *зону P*. Был освещен лишь «негативный» мотив: оно переходит в эту зону потому, что *не* попадает в *зону N*, т. е. не производит вынужденной траты. Положительные мотивы будут рассмотрены в следующем разделе.

Резюмируя, можно сделать вывод: в результате дефицита *может* оказаться, что деньги останутся неизрасходованными, но это не *обязательно*.

18.5. Мотивы сбережения денег в домашнем хозяйстве

Наши рассуждения следует начать с уточнения понятия «сбережение». Его используют в различных значениях. Мы применяем следующее: разность между денежной наличностью какой-то хозяйственной единицы на начало и на конец определенного периода является сбережением, достигнутым в рассматриваемый период [9]. Таким образом, сбережение — это прирост денежной наличности за определенный период времени [10].

Постараемся ответить на вопрос: какие *мотивы* побуждают домашнее хозяйство в социалистической системе иметь и увеличивать денежные запасы, т. е. экономить? [11] Не будем давать полный ответ, а выделим лишь несколько важнейших мотивов.

1. *«Сделка»*. Денежные доходы поступают в домашнее хозяйство с перерывами; ритмичность этих поступлений может отли-

[9] Мы имеем в виду денежные запасы *нетто*. Они трактуются как денежная наличность плюс сумма требований минус сумма обязательств. Предполагается, что конечная наличность не меньше, чем начальная, т. е. разность положительна. Если конечная наличность меньше начальной, то возникнет «отрицательное сбережение».

[10] Слово «сбережения» имеет три толкования. 1) *Полный* денежный запас хозяйственного подразделения на какой-либо *момент*. 2) *Прирост* денежного запаса нетто за какой-либо *период*. 3) Разница (позитивная) между запланированными и действительными расходами за какой-либо период. Мы используем второе толкование, не вдаваясь в дискуссии о «правомочии» других.

[11] Классический анализ мотивов экономии в капиталистическом хозяйстве можно найти у Кейнса, в гл. 9.

Для рассмотрения сбережений домашнего хозяйства в социалистической экономике я пользовался результатами исследований Лацко (Lackó, 1975).

чаться от сроков предстоящих платежей, в связи с чем необходимо иметь денежный запас. Сама по себе эта истина тривиальна. Подобный мотив действует в любой монетарной экономике. В качестве особенности дефицитной экономики к этому можно присовокупить затягивание процесса в результате ожидания и поиска, что, вероятно, стимулирует и увеличение денежных запасов.

2. *Добровольные предварительные сбережения.* По мере роста уровня жизни на передний план выходит потребление более ценных товаров длительного пользования или более дорогих услуг: сначала — холодильник, телевизор, стиральная машина, затем — автомобиль и турпоездка за границу. Это крупные и, как правило, неделимые расходы, из которых лишь немногие погашаются в кредит, а подавляющее большинство оплачивается наличными. Таким образом, необходимо заранее накопить такое количество денег, которое соответствует цене будущего приобретения.

В ряде социалистических стран ширится практика строительства квартир за счет собственных средств. Лишь небольшая доля затрат на строительство жилья финансируется банковским кредитом, а основную часть нужно покрыть за счет предварительных сбережений. При этом мы имеем в виду не только личные накопления будущего владельца квартиры, но и сбережения его родителей и других родственников.

Второй мотив связан с дефицитом (правда, лишь косвенно). В системах, где реализация продукции сопряжена с трудностями, продавцы пытаются стимулировать приобретения с помощью рассрочки и других форм потребительского кредита. Тот факт, что потребительский кредит не нашел широкого распространения в дефицитной экономике, еще раз подчеркивает, что проблема здесь не в сбыте. Домашнее хозяйство зачастую согласно пойти на крайние жертвы, связанные с накоплением предварительных сбережений, только чтобы получить желаемый продукт или услугу. Удельный вес потребительского кредита в общем объеме покупок или услуг — довольно достоверный показатель того, насколько велики трудности сбыта или насколько интенсивен дефицит.

Добровольные предварительные сбережения объясняются тремя факторами: явлением Энгеля (рост доли потребления дорогой продукции по мере роста уровня потребления), повышением доли рыночной схемы в распределении (прежде всего это касается увеличения числа квартир, построенных за счет собственных средств) и, наконец, дефицитом.

Хотелось бы также подчеркнуть, что домашнее хозяйство откладывает деньги на автомобиль или квартиру не потому, что их некуда израсходовать, а потому, что это чрезвычайно привлекательная возможность вложения средств.

3. *Обязательные предварительные сбережения.* Существуют смешанные схемы распределения, в рамках которых для получения права встать на очередь или подать заявку следует заранее накопить часть покупной цены, а может быть, и всю. Такова си-

туация, например, в случае строительства кооперативной квартиры.

К этому пункту применимо также и сказанное в отношении второго мотива. Очевидно, что и в этом случае откладывают не те деньги, которые «не могут быть израсходованы». Это явление тесно связано с дефицитом. Именно потому, что очередь стоит за дефицитным товаром, покупателя можно вынудить заранее оплатить часть стоимости будущей покупки.

4. *Готовность покупателя.* При рассмотрении вынужденных трат говорилось, что в дефицитной экономике умудренный потребитель совершает покупку не тогда, когда нужно, а тогда, когда можно. Широко распространено мнение, что каждому члену семьи рекомендуется всегда ходить с хозяйственной сумкой: вдруг попадется что-нибудь стоящее. Увидев очередь, он должен на всякий случай сначала занять ее, и лишь потом спрашивать, за чем стоят. Ибо, если стольким людям нужно то, что здесь продают, значит, наверняка и ему пригодится.

Однако для такой «готовности» требуются не только сумка и наметанный глаз, но и деньги. Встав в очередь, придется заплатить, когда подойдет твой черед. «Состояние готовности» разное к разным товарам. Тем, кто стремится быть «наготове» в отношении продуктов питания или других мелких предметов потребления, достаточно иметь при себе лишь небольшой наличный запас денег. Тот же, кто охотится за более ценными товарами длительного пользования — магнитофоном, магнитолой или бытовыми приборами, должен накопить гораздо больше денег, чтобы «схватить» нужный предмет в любое время, как только представится возможность. Если же домашнее хозяйство решает приобрести за наличные квартиру, участок или дачу, то оно должно держать наготове очень крупные суммы, чтобы не упустить благоприятную возможность.

Как раз на примере наиболее крупных позиций заметно, насколько капризно, нерегулярно предложение, как плохо просматривается рынок и как непонятна рыночная ситуация. Все это, естественно, связано с дефицитом, является одним из его проявлений. Сбережения, сделанные потребителем, чтобы всегда быть готовым встать в очередь, тоже результат дефицита. Чем сильнее колеблется предложение, чем менее оно предсказуемо, тем больше каждое домохозяйство вынуждено (естественно, каждое на своем уровне возможностей) накапливать денежные резервы. Здесь также речь идет не о невозможности истратить деньги, а лишь о том, что не определен благоприятный момент их реализации.

5. *Образование гарантийного резерва.* Этот мотив встречается в любой системе. Люди откладывают деньги на старость, на непредвиденные расходы, на случай несчастья, болезни, неожиданных трудностей. Правда, существуют гарантированные государством пособия по временной нетрудоспособности, пенсия и т. п. Однако их размеры не отвечают ожиданиям значительной части

населения, тому уровню жизни, который люди хотят обеспечить себе на случай болезни или старости. Конечно, существует и индивидуальное страхование, но предлагаемые им альтернативы, вероятно, и недостаточно разнообразны, и недостаточно привлекательны. Во всяком случае многие стремятся «застраховаться» самостоятельно [12].

Длительное время казалось само собой разумеющимся, что домашние хозяйства создают гарантийный денежный резерв. Однако в условиях всеобщего роста доходов, все чаще (особенно это относится к слоям, имеющим более высокие доходы) гарантийные резервы создаются в виде *реальных* благ — ювелирные изделия, предметы искусства, дачи и т. п. Такие блага тем самым одновременно служат нескольким целям:

— пока потребители владеют названными благами, они ими пользуются, и в этот период блага не являются гарантийным резервом;

— в случае необходимости упомянутые блага или аналогичные реальные вложения могут быть легко реализованы — становятся гарантийным резервом;

— эти блага лучше сохраняют свою ценность, чем деньги, которым может угрожать медленное (или, наоборот, быстрое) обесценивание. Говоря о мотивах трат, мы уже упоминали опасения, связанные с обесцениванием денег. Теперь добавим: тот, кто серьезно задумывается над этой проблемой, не станет сорить деньгами, а вкладывает их в блага, сохраняющие или даже увеличивающие свою ценность. В результате возникает новый мотив — спекуляция, о которой вскоре пойдет речь. Кроме того, этот вид сохранения и повышения ценности накопленного носит «самоусиливающийся» характер. Чем большее число людей осознают это свойство отдельных реальных благ, тем выше спрос на них, причем он растет гораздо быстрее, чем предложение. Это ведет к росту цен, и приобретение таких благ становится все более привлекательным. Известно, что цены на земельные участки, частные дома и дачи, произведения искусства растут гораздо стремительнее, чем повышение общего индекса цен.

В социалистическом хозяйстве отсутствует широкий спектр вложения денег: нет акций, облигаций, прочих видов ценных бумаг. Практически гарантийный резерв домашних хозяйств может формироваться в двух основных формах: либо денежные запасы (наличные или вклад в сберегательную кассу), либо упомянутые или подобные им реальные блага, ценность которых, возможно, даже увеличивается. Поскольку последние — даже если их продажа и не представляет особых затруднений — не являются лик-

[12] При капитализме образование гарантийного резерва обусловлено боязнью безработицы. В социалистическом хозяйстве, в условиях полной занятости, этот мотив отсутствует.

видами в прямом смысле, то в соответствии с распределением ликвидных преференций существуют обе формы запаса [13].

6. *Спекулятивный мотив.* Установленный законом банковский процент, в лучшем случае, побуждает людей не держать деньги дома, а хранить их в сберегательной кассе. По нашим наблюдениям, банковский процент как источник дохода также не стимулирует людей к сбережению денег.

Иногда говорят о частных лицах, которые дают в долг деньги под более высокий процент, чем сберегательная касса, однако ростовщичество представляется довольно редким случаем.

Если спекулятивный мотив вообще и оказывает какое-либо воздействие на сбережения, то скорее всего в форме, о которой говорилось в п. 5. Желающий «приумножить» деньги вкладывает их в реальные блага — участок, дачу и т. п.

Подводя итоги, сделаем следующий вывод: абстрактно можно провести различие между «вынужденными» сбережениями, обусловленными дефицитом, и не зависящими от дефицита «добровольными» сбережениями. Если интенсивность дефицита не чрезмерно велика, «нерасходуемость» денег играет относительно небольшую роль в создании вынужденного сбережения. Гораздо бóльшую роль играют косвенные влияния, обусловленные мотивами, изложенными в пп. 2, 3 и 4, которые «подогреваются» явлениями дефицита.

Трудно найти мотив сбережения каждого отложенного форинта. При этом мотивы часто взаимосвязаны. Например, родители копят деньги на старость (мотив 5 — гарантийный резерв), но могут дать их временно взаймы сыну, стоящему в очереди на автомобиль (мотив 3 — обязательные предварительные сбережения). Оба намерения побуждают к сбережению. Разграничение добровольных сбережений и вызванных дефицитом вынужденных сбережений облегчает теоретическое рассмотрение проблемы, но вряд ли можно количественно различить их в ходе практических наблюдений и измерений.

18.6. Позиция покупателя

Говоря о сбережениях домашнего хозяйства, мы отошли от принципа, принятого в разделах 18.2 — 18.4, где говорилось, в частности, о ряде элементарных событий субмикроуровня, *моментальном*

---

[13] С точки зрения ликвидности в Венгрии нет особой разницы между различными формами частных вкладов в сберегательные кассы. Существуют простой 2%-ный вклад и срочный (на год) вклад с 5%-ным годовым приростом. Последний также может быть изъят в любое время без предварительного объявления и владелец вклада лишается только процента, приходящегося на сумму, изъятую в течение года. Кроме того, существует простой выигрышный вклад без процентов.

В последние годы в связи с ростом инфляции в Венгрии существенно повышены процентные ставки сберкасс, появились облигации, продаваемые населению, и некоторые другие виды ценных бумаг.— Прим. ред.

приспособлении покупателя в рамках одного процесса покупки. Сейчас в связи с рассмотрением различных видов сбережений мы приступили к анализу устойчивых характеристик поведения домашнего хозяйства, его *кратко-* и *долгосрочного приспособления.* Пойдем дальше по этому пути: наша следующая тема — *устойчивые показатели формирования потребительского спроса* или, в еще более общем плане, *позиция покупателя.* Этот круг проблем уже был подробно проанализирован в гл. 4, 5, 7 и 14 при описании поведения предприятия. Объем книги не позволяет пункт за пунктом рассмотреть изложенные в них мысли применительно к домашнему хозяйству. Удовлетворимся тем, что рассмотрим лишь несколько отрывочных соображений.

Схема поведения домашнего хозяйства приведена ниже:

(18.1)

Стрелки указывают направление причинных связей. Вернемся в своих рассуждениях немного назад. Квадрат IV символизирует те решения и действия, которые были описаны алгоритмом совершения покупки. Эти решения и действия происходят под воздействием двух факторов. Один из них — воздействие обстоятельств, существующих в данный момент (моментальных) (III ⟶ IV). К ним могут быть отнесены такие переменные, как цены на данный момент; опыт и информированность покупателя о предложении в недавнем прошлом и в данный момент; длина очереди в магазине и предполагаемое время стояния в ней и пр.

Другим фактором, влияющим на моментальные решения и действия покупателя, являются его собственная «природа», устойчивые черты поведения, которые можно свести к понятию — позиция покупателя (II ⟶ IV). Сюда относятся *правила его поведения, нормы и пределы терпения, его привычки в принятии решений и в действиях, т. е. характерные черты его поведения.* Не претендуя на полноту, перечислим некоторые составляющие позиции покупателя:

1) при наличии параллельного распределения: готовность прибегнуть к разным схемам распределения;

2) склонность к добровольной замене как зависимость от пристрастия к первоначальному спросу;

3) склонность к вынужденной замене как зависимость от пересмотренного спроса;
4) склонность к поиску;
5) склонность к ожиданию;
6) склонность к стоянию в очереди;
7) склонность к вынужденным тратам;
8) склонность к сбережению;
9) сила стремления расположить продавца в свою пользу.

Читатель может проследить за соответствием между составляющими позиции покупателя и этапами алгоритма совершения покупки.

Склонность покупателя стоять в очереди или прибегать к вынужденной замене и др. может колебаться от случая к случаю. Если, однако, пронаблюдать множество покупателей во множестве случаев повторения процесса покупки, можно выявить определенные стохастические закономерности поведенческих переменных. Можно, например, установить, какое вероятностное распределение имеют случайные переменные, описывающие позицию. Или, по крайней мере, констатировать средние поведенческих характеристик за более или менее продолжительный период и для разных групп покупателей [14].

Средняя позиция множества домашних хозяйств [15] складывается под воздействием многих долговременных и кратковременных факторов. Это влияние обозначено на схеме как связь I ⟶ II. Вновь, не претендуя на полноту, в почти телеграфном стиле упомянем лишь некоторые из устойчиво влияющих факторов.

а) *Общественное положение домашнего хозяйства*, т. е. класс, к которому оно относится, принадлежность к той или иной прослойке или группе общества. Обычный денежный доход, образование, профессия и специальность, пол и возраст членов домохозяйства. Характер местожительства (крупный или небольшой город, деревня) и т. д. Стандартная микроэкономика выделяет среди этих факторов лишь денежный доход. Это, конечно, чрезвычайно важный показатель потребления, однако эмпирически можно доказать, насколько потребительские привычки двух домохозяйств с одинаковым денежным доходом зависят от перечисленных, а также от других, неупомянутых здесь факторов, и соответственно отличаются друг от друга.

б) *Обычная структура предложения.* Только в моделях моментального приспособления функции спроса и предложения це-

[14] Квадраты II, III и IV, а также существующие между ними взаимосвязи могут быть смоделированы в различной форме. Однако у нас нет возможности останавливаться на этом подробнее.

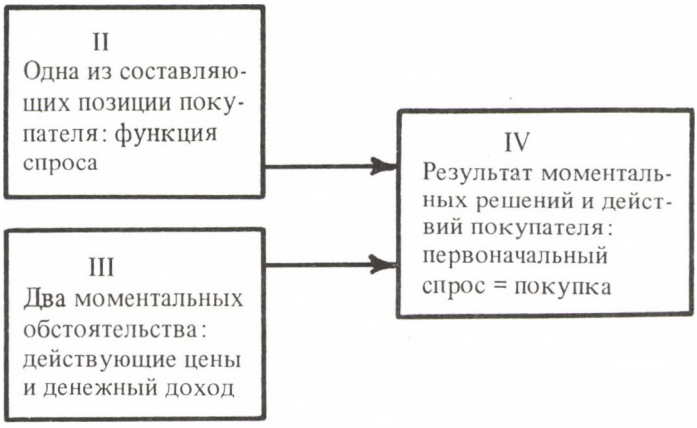
[15] Слово «множество» может обозначать здесь совокупность всех покупателей или какую-либо относительно однородную их группу. В последнем случае связь между I (устойчивые воздействия) и II (позиция) можно выяснить по группам. Более детальное выявление связи I→II дает, естественно, лучшее объяснение факторов, влияющих на формирование поведения покупателя.

лесообразно рассматривать как величины, не зависящие друг от друга. *На долговременном этапе спрос является, главным образом, функцией предложения.* Потребности людей формируются под воздействием тех продуктов и услуг, которые им постоянно предоставляются.

в) *Нормальное состояние рынка.* Ограничимся анализом экономики дефицита. Если случайная вынужденная замена повторяется многократно, то рано или поздно это становится привычным. Если выше мы отмечали, что долговременное воздействие определенных продуктов и услуг *приучает к новому спросу,* то сейчас подчеркиваем, что дефицит *отучает от старого спроса.* Спрос, таким образом, является функцией долговременного предложения.

г) *Нормальные пропорции потребительских цен.* В практике социалистических стран с помощью государственных дотаций или налоговых льгот потребительские цены на определенные продукты и услуги фиксируются на низком уровне, тогда как цены на другие изделия поддерживаются на высоком уровне посредством более высоких, чем средние, ставок налогообложения. Подробнее о потребительских ценах речь пойдет в следующей главе. Сейчас лишь подчеркнем, что устойчивые пропорции цен существенно влияют на потребительские привычки, которые совсем нелегко меняются, даже если бы моментальные пропорции цен изменились.

Схема (18.1) — только чрезвычайно краткое описание поведения домашнего хозяйства. Однако она, вероятно, пригодна для сравнения нашего подхода с моделью домашнего хозяйства стандартной микроэкономики. Для облегчения сопоставления составим схему неоклассической модели, аналогичную (18.1) [16].



(18.2)

[16] Аналогия, к сожалению, относительна. Стандартная микроэкономика обычно не касается вопроса о том, являются ли ее категории (спрос, цена, доход) переменными моментального, краткосрочного или долгосрочного приспособления; четко не

Квадрат IV соответствует *зоне E* многоступенчатого алгоритма совершения покупки — определение первоначального спроса. В разделе 18.3 мы говорили, что домашнее хозяйство ведет себя в этот момент в соответствии с «неоклассическими» принципами. Предполагается, что потребитель может перейти в *зону G*, т. е. совершить покупку, поскольку со стороны предложения нет ограничений.

Что касается объяснения события: в квадрате II фигурирует только один из множества компонентов, составляющих позицию покупателя — спрос. А в квадрате III из влияющих на выбор моментальных обстоятельств, выбраны только два: цены и денежный доход.

И наконец, важнейшее различие: отсутствие квадрата I и его связи с квадратом II, т. е. влияние краткосрочных и долгосрочных факторов, формирующих позицию домашнего хозяйства, остается за рамками анализа [17].

18.7. Показатели дефицита в сфере потребления

Принципы наблюдения и измерения, рассмотренные в предыдущих разделах книги, применимы и для измерения явлений дефицита в сфере потребления. Нет нужды рассматривать их в деталях. Обратим лишь вновь внимание на принцип агрегирования.

Ситуацию следует характеризовать совокупностью большого количества показателей дефицита. По сути дела, ее полное описание потребовало бы миллионов цифр, но их подбор был бы слишком дорог, а результаты — необозримыми. В связи с этим нельзя отказываться от частичного агрегирования. Однако нужно следить, чтобы обобщение не «уравняло» противоположных явлений. Если в четные дни существует дефицит, а в нечетные — избыток, то нельзя считать, что в среднем существует баланс.

Из табл. 18.1 видно, какого рода показателями можно охарактеризовать явления дефицита в сфере потребления. Таблица достаточно понятна, сделаем к ней лишь некоторые комментарии.

1. *Административно выделяемые услуги.* Вспомним мысль, высказанную в гл. 12: в результате напряженного использования

обусловлено, что предложение не ограничивает удовлетворение имеющегося спроса и т. п. Поэтому, чтобы сделать схему (18.2) сравнимой со схемой (18.1), необходимо ввести дополнительные условия.

[17] Все сказанное здесь тесно связано с изложенным в книге «Антиравновесие» (гл. 10 и 11) о преференциальном регулировании. См.: Kornai, 1971.

В некоторых пунктах, даже при больших терминологических расхождениях, наши утверждения сходятся с выводами других авторов. См., например, работы Хоха (Hoch, 1962, 1972, 1979), Хофманна (Hoffmann, 1977), Андерссона (Andersson, 1978), Шекла (Shackle, 1972).

общественных возможностей резко возрастают дифференцированные социальные расходы. Часть из них можно выразить количественно с помощью упомянутых или аналогичных им показателей.

Таблица 18.1

Показатели дефицита в сфере потребления

Общие категории	Конкретные проявления дефицита	Показатели
1. Явления дефицита при административном выделении	1.1. Распределение квартир	Число стоящих в очереди Время ожидания Вынужденная замена (различия между желаемыми и выделенными квартирами)
	1.2. Дошкольные учреждения и органы образования	Число непринятых Показатели загруженности персонала Показатели перегруженности зданий, комнат
	1.3. Система здравоохранения	Время ожидания (физическое присутствие) приема в поликлиниках Время стояния в очереди (ожидание по спискам направления в больницу, путевок) Показатели загруженности персонала Показатели перегруженности зданий, кабинетов, палат
	1.4. Телефонная связь	Количество очередников на получение телефона и время ожидания Показатели перегруженности телефонных станций, сети
2. Явления дефицита при рыночном распределении	2.1. Абсолютный дефицит: общий неудовлетворенный спрос товаров, которые не могут быть заменены	Объем дефицита Частота возникновения Временной и территориальный разброс
	2.2. Дефицит запчастей к автомобилям	Частота Разброс Потери: простой автопарка
	2.3. Вынужденная замена	Классификация в соответствии с «близостью» или «дальностью» замены Частота Разброс
	Потребительские потери из-за вынужденной замены	Объективно измеримые потери Субъективное ощущение потери потребителем (в денежном выражении)
	2.4. Поиск	Число магазинов, в которых побывал потребитель перед совершением покупки Время, затраченное на поиск

Таблица 18.1 (продолжение)

Общие категории	Конкретные проявления дефицита	Показатели
	2.5. Ожидание, стояние в очереди	Время на физическое стояние в очереди Длина физической очереди Время стояния в «списочной» очереди Длина «списочной» очереди Временна́я неравномерность поступления товаров, интервал между завозами
3. Косвенные показатели дефицита	3.1. Соотношение цен на продукты, распределяемые по рыночной схеме и административным путем	
	3.2. Черный и серый рынки	Объем сделок на черном и сером рынках Соотношения легальных, полулегальных и нелегальных цен
	3.3. Общее время, затраченное на покупку	
	3.4. Усилия продавца по завоеванию покупателя	Реклама Упаковка Доставка на дом
	3.5. Усилия покупателя по завоеванию продавца	Распространенность «чаевых»
	3.6. Потребительский кредит, рассрочка	
	3.7. Запасы потребительских товаров у продавцов	
	3.8. Формирование сбережений домашних хозяйств	Классификация по причинам и мотивам сбережений
4. Влияние дефицита на настроения населения	4.1. Изменения общественного мнения во времени	
	4.2.Сравнение с имевшимися ожиданиями	
	4.3. Систематизация явлений дефицита по степени вызываемой ими неудовлетворенности	

2.3. *Потребительские потери, вызванные вынужденной заменой.* Потребителю, который вынужден заменить отсутствующий продукт *А* продуктом *Б*, можно задать вопрос: «Какую надбавку к цене продукта *Б* он был бы готов заплатить, чтобы получить продукт *А*?» Если ответ достоверен, то мы узнаем о «потребительских потерях», понесенных в результате вынужденной замены [18]. Хотя достоверность ответов может быть поставлена под сомнение, тем не менее опрос множества людей отражает субъективную оценку вынужденной замены.

[18] О потерях потребителя говорилось в гл. 17.

2.4 и 2.5. *Поиск, ожидание, стояние в очереди.* Имеются многочисленные (хотя и не систематические) наблюдения о том, сколько магазинов вынужден посетить покупатель, прежде чем он совершит покупку; какова продолжительность ожидания и стояния в очереди [19].

3. *Косвенные показатели.* Измеряют не сам дефицит, а его последствия или сопутствующие явления.

3.2. *Черный и серый рынки.* Масштаб и цены этих рынков складываются под воздействием двух факторов: насколько интенсивен дефицит и насколько энергично администрация и общество преследуют нелегальные и полулегальные акции. Их широкое распространение и высокие цены свидетельствуют об интенсивном дефиците. Высокая цена и относительно узкое распространение черного и серого рынков могут, вероятно, означать, что в условиях строгого преследования риск взвинчивает цены.

3.4, 3.5 и 3.6. *Соотношение сил на рынке.* Перечисленные здесь показатели косвенно определяют, кто сильнее — продавец или покупатель.

3.7. *Запасы потребительских товаров.* В главах 6 и 8 подчеркивалось, что по объемам запасов продукции можно лишь с большой осторожностью судить о состоянии рынка. Изменение в ту или другую сторону объема непроизводительных запасов не влияет на положение потребителя. Лишь рост производительных текущих запасов непосредственно сопровождается снижением интенсивности дефицита, и наоборот.

3.8. *Формирование сбережений домашних хозяйств.* Финансовые данные, безусловно, необходимо дополнить результатами опросов, цель которых выявить причины и мотивы сбережения (см. разделы 18.4 и 18.5, а также 18.10). Только таким образом можно выяснить, в какой мере формирование сбережений связано с изменениями интенсивности дефицита.

4. *Общественное мнение.* Группы показателей *1—3* призваны выяснить, насколько интенсивен сам дефицит. Показатели же, входящие в группу *4*, раскрывают, как данный дефицит влияет на настроение населения, общественное мнение [20].

Социологи, психологи и исследователи общественного мнения разработали многочисленные методы получения относительно достоверной картины субъективных реакций населения, его удовлетворенности или неудовлетворенности.

Хотя табл. 18.1 носит всего лишь иллюстративный характер,

---

[19] О потерях потребителя, вызванных поиском, ожиданием и стоянием в очереди, см. статью Прайора (Pryor, 1977). К числу основных источников, использованных Прайором, относится работа под редакцией Салаи (Szalai, 1972).

[20] В статье Даниела (Dániel, 1977a) обращалось внимание на то, что необходимо параллельно, в тесной взаимосвязи наблюдать объективные и субъективные аспекты различных социально-экономических процессов, т. е. самих явлений и их отражений на настроении людей.

тем не менее она подтверждает, что *дефицит в сфере потребления наблюдаем и измеряем*[21]. Вероятно, это очень утомительный труд, а результаты его не будут очень точны. Однако таким образом можно осветить чрезвычайно важные явления. К сожалению, *широкие, регулярно повторяющиеся, статистически сопоставимые наблюдения и измерения явлений дефицита нигде не предпринимались*. Самое большее, что имеется в нашем распоряжении,— разрозненные данные, что вызывает большие трудности в теоретическом анализе, и, кроме того, лишает экономическую политику важных опорных пунктов. Это серьезный недостаток *самопознания* различных экономических систем, в том числе и социалистической.

С момента начала реформы в венгерской печати неоднократно отмечалось «улучшение равновесия на потребительском рынке»[22]. Этим специфическим выражением стремятся подчеркнуть, что сегодня многочисленные явления дефицита менее интенсивны, а некоторые из них даже устранены. По мнению автора, такое утверждение правомочно. К сожалению, однако, из-за отсутствия регулярно повторяющихся, сопоставимых наблюдений и измерений оно остается всего лишь впечатлением, и не может получить строгого подтверждения.

18.8. Потребительская цена и интенсивность дефицита: первое приближение

То, что было сказано о поведении домохозяйства, позволяет рассмотреть потребление с другой точки зрения. Мы уже несколько раз коснулись влияния цен, теперь остановимся на этом более подробно. Алгоритмом поведения покупателя были описаны события *субмикроуровня*, в частности тот факт, что потребитель, вступая в *зону E*, формирует свой первоначальный спрос, оценивая относительные цены. Теперь проанализируем соотношение между ценой и дефицитом более обобщенно.

Отправной точкой является часто упоминавшийся нами факт: домашнее хозяйство имеет жесткое бюджетное ограничение и поэтому оно реагирует на цену так, как хорошо известно из теории потребления: *спрос домашнего хозяйства является убывающей функцией цены*.

Хотя эта основная взаимосвязь существует и подробно проанализирована в специальной литературе[23], нельзя довольствоваться исключительно приведенным выводом. Мы имеем дело

---

[21] Об измерении дефицита на потребительском рынке см. статьи Палоша и Пинтера (Pálos, Pintér, 1978) и Радноти (Radnóti, 1978).

[22] Само выражение уже рассматривалось в разделе 7.9.

[23] См. работу Хикса (Hicks, 1939), учебные пособия Самуэльсона (Samuelson, 1948), Хендерсона и Квандта (Henderson, Quandt, 1958), Грина (Green, 1976).

Интенсивность дефицита

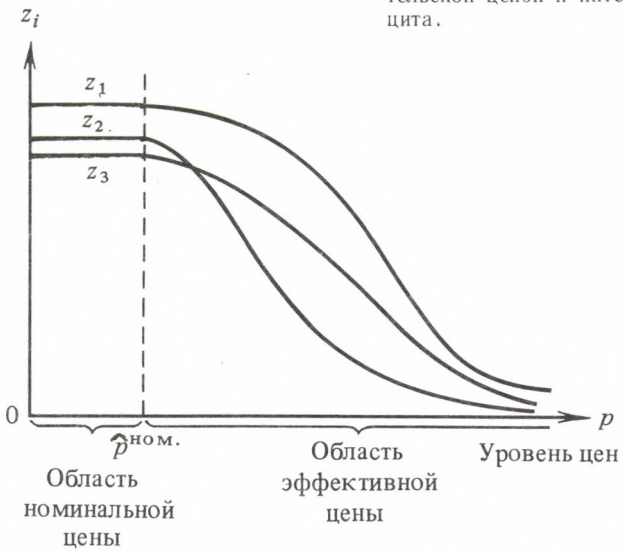


Рис. 18.4. Зависимость между потребительской ценой и интенсивность дефицита.

с таким рынком, где часто возникают различные явления дефицита. На рис. 18.4 показана связь между интенсивностью дефицита и ценой товаров потребления.

В основу схемы были положены следующие предположения [24].

1. Анализировалась модель частичного рынка, где в наличии имеется лишь одна *группа* товаров потребления. В пределах этой группы различные конкретные изделия более или менее замещают друг друга (например, мясо и мясные продукты).

2. События на рынке рассматриваются за более или менее продолжительный период, скажем, за один год.

3. Начальные запасы, а также новые поступления в течение исследуемого периода заданы. Изучается исключительно реакция покупателей на цену, реакция продавцов нас в данном случае не интересует.

4. Предложение закреплено за домохозяйствами и не может быть передано в другие секторы экономики.

5. Бюджетное ограничение домашних хозяйств (их начальные запасы денег и денежный доход, полученный в течение исследуемого периода) заданы. Точно так же задана сумма, которую они намереваются израсходовать на рассматриваемом частичном рынке.

6. Первоначальный спрос домохозяйств (при заданных ценах и номинальном доходе) задан.

---

[24] Эти предположения несколько отличаются от тех, которые были использованы при описании алгоритма совершения покупки.

7. Трение приспособления в рыночных процессах (неуверенность покупателей при формировании собственных намерений, недостаток имеющейся у них информации о временно́м и территориальном распределении предложения, отсутствие у продавцов данных о намерениях покупателей и пр.) заданы [25].

8. Цена всех прочих (не присутствующих на исследуемом частичном рынке) потребительских товаров и услуг также задана.

9. Относительные цены внутри представленной на рынке группы продуктов заданы. Цена каждого конкретного продукта, входящего в группу, умножается на положительный коэффициент цен — p. Увеличение (или уменьшение) коэффициента p соответственно повышает (или снижает) цену каждого продукта внутри группы по сравнению с ценой продуктов вне группы. Поэтому назовем *p уровнем цен* группы продуктов.

Предположения 3—9, вместе взятые, означают, что анализируется исключительно влияние изменений уровня цен *p при неизменности прочих условий.*

10. Дефицит описывается совокупностью многих показателей z_1, z_2, ..., о которых подробно говорилось в предыдущем разделе. Три из них показаны на рис. 18.4. Учитывая иллюстративный характер схемы, не уточняем, какие конкретно показатели они представляют.

Ось уровня цен может быть разделена на две части. Вспомним раздел 17.2: если цена меньше критической величины $\hat{p}^{\text{ном.}}$, то домохозяйство не реагирует на цену. В области *номинальных цен* складывается определенный уровень показателей дефицита, представленный на схеме горизонтальными линиями. Горизонтальными потому, что их значение не зависит от конкретной цены, если она и так меньше критического значения $\hat{p}^{\text{ном.}}$.

Если же уровень цен достигает области *эффективной цены*, то всякое повышение цен удерживает все новых и новых потребителей от покупок. Речь идет о сложном стохастическом явлении, которое можно проиллюстрировать на нашем старом примере. Предположим, что при цене p_1 40 домохозяек из 100 желают купить докторскую колбасу, но предложение позволяет сделать покупку только десяти из них. Предложение распределяется между разными магазинами случайным образом. Также случайно посещают магазины домохозяйки. Каждая из них может рассчитывать на покупку докторской колбасы с вероятностью 1:4. Предположим, что, не сумев купить эту колбасу, каждая хозяйка производит вынужденную замену. Ожидаемая доля последней составляет 0,75. Пусть это будет одним из показателей дефицита.

Если при цене $p_2 (p_2 > p_1)$ 10 из 40 претенденток добровольно отказываются от докторской колбасы, то остальные могут рас-

[25] Трение рассматривалось в гл. 8. Для его измерения в разделе 8.7 был введен вектор w — показатель трения.

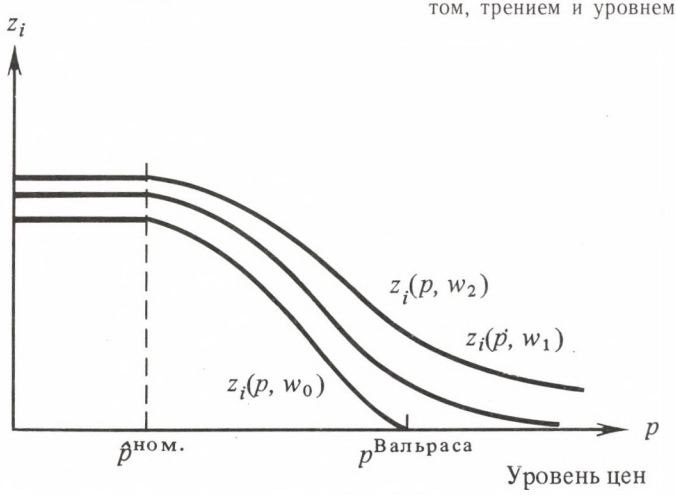


Рис. 18.5. Соотношение между дефицитом, трением и уровнем цен.

считывать на успешную покупку с вероятностью 1:3. Ожидаемый удельный вес вынужденной замены упадет тогда до 0,67. Аналогично уменьшится и длина очереди, если в ней надо стоять, сокращается время ожидания, если надо ждать и т. д., поскольку не всякий потребитель согласен на это. В конечном счете *интенсивность дефицита является убывающей функцией уровня цен.*

Может возникнуть вопрос, почему функции z_i на рис 18.4 не доходят до горизонтальной оси? Можно ли определить уровень цен p, при котором дефицит будет полностью ликвидирован?

Чтобы ответить на данный вопрос, рассмотрим рис. 18.5. Выделим один из трех показателей дефицита, показанный на предыдущей схеме, и назовем его в соответствии с принятыми обозначениями показателем z_i. Однако в этом случае изобразим уже не одну, а три функции этого показателя.

Предположения 3, 6, 7 и 9, введенные при рассмотрении рис. 18.4, нуждаются в модификации. Это делается для учета того обстоятельства, что в течение наблюдаемого периода предложение, спрос и относительные цены могут приспосабливаться друг к другу с бóльшим или меньшим трением. Вектор показателей трения $\boldsymbol{w}$ теперь аккумулирует показатели трения не только неценовых переменных, но и возникающих в связи с приспособлением к ценам. Все остальное соответствует описанному в гл. 8. Таким образом, $\boldsymbol{w}=\mathbf{0}$ означает, что приспособление проходит без всяких трений.

Что касается предположения 3, то оно остается в силе, т. е. совокупное предложение, имеющееся в течение наблюдаемого периода (суммированное, например, в базисных ценах), задано.

В пределах совокупного предложения в связи с необходимостью приспосабливаться может изменяться только дезагрегированный набор продуктов.

На горизонтальной оси на рис. 18.5 по-прежнему представлен уровень цен товарной группы, а на вертикальной — отложены значения i-того показателя дефицита. Мы видим три изокривых трения. Самая нижняя верна в том случае, если приспособление абсолютно: $w_0 = 0$. Спрос, предложение и относительные цены приспосабливаются друг к другу полностью и без всякой временно́й задержки. *Эта* кривая касается горизонтальной оси: дефицит может быть преодолен полностью. Уровень цен, соответствующий точке касания,— $p^{\text{Вальрас}}$, это — уровень цен вальрасова равновесия анализируемого частичного рынка, при котором прекращаются всякие явления дефицита.

В действительности, однако, приспособление никогда не свободно от трений. Приспособление предложения, спроса и относительных цен происходит с временно́й задержкой, тормозится инерцией, колебаниями принимающих решения лиц. Поэтому явления дефицита объективно обнаруживаются на всяком реальном рынке. Показатель w_1 символизирует довольно хорошо (но не совершенно) приспосабливающийся рынок, а w_2 — хуже приспосабливающийся рынок. Ни на том, ни на другом нет такого уровня цен p, при котором на данном рынке были бы ликвидированы всякие явления дефицита для каждого покупателя, каждого продавца, каждого конкретного товара в каждый момент наблюдаемого периода. Вот почему функции $z_i\ (p,\ w_1)$ и $z_i\ (p,\ w_2)$ не касаются горизонтальной оси.

Как при прочих равных условиях и прежде всего при данном совокупном предложении и данном номинальном доходе домашнего хозяйства снизить интенсивность дефицита? Постараемся ответить на вопрос с помощью рис. 18.6, где повторяется часть рис. 18.5: выделены две кривые изотрения, а точнее, их отдельные участки. Состояние высокоинтенсивного дефицита символизируется показателем $z_i^{(I)}$. К показателю состояния менее интенсивного дефицита $z_i^{(II)}$ можно подойти двумя способами. Примиримся с тем, что приспособление не улучшается, т. е. *проследуем вниз вдоль кривой изотрения, характеризующей показатель трения*. Но в этом случае уровень цен должен быть поднят с $p^{(A)}$ до $p^{(B)}$. Либо мы не изменяем уровень цен $p^{(A)}$, но улучшаем взаимное приспособление предложения, спроса и относительных цен, т. е. *перепрыгиваем с кривой изотрения w_2 на кривую изотрения w_1*. Если же осуществить оба изменения сразу, то интенсивность дефицита снизится в гораздо большей степени: она опустится до уровня $z_i^{(III)}$.

Если удастся «перепрыгнуть» с кривой, соответствующей w_2, на кривую w_1, то это явится «чистой прибылью» для покупателя. Обслуживание улучшилось без повышения цен: уменьшилось время стояния в очереди, реже и менее тягостной стала

Интенсивность дефицита

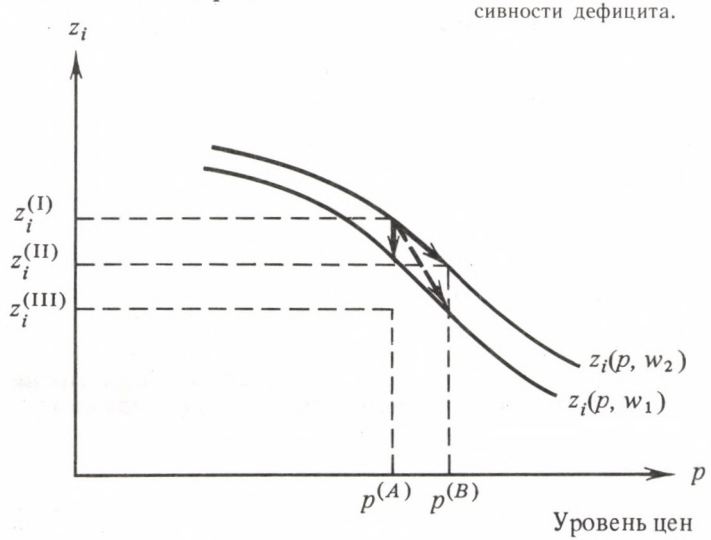


Рис. 18.6. Способы ослабления интенсивности дефицита.

вынужденная замена, причем все это явилось результатом меньшей неопределенности, улучшения информированности участвующих на рынке сторон, уменьшением инертности и временно́й задержки приспособления. Однако сколь желательны ни были бы эти изменения, их нельзя достичь в приказном порядке. Для уменьшения трения приспособления необходимо выполнить множество структурных и организационных условий. Повышение же цен (на схеме — перемещение вдоль кривой), напротив, можно осуществить одним-единственным решением. Оно также снижает дефицит, но ценой жертв, поскольку часть покупателей теряет покупательскую возможность.

Таким образом, между повышением потребительских цен и снижением трения существует связь. Снижение трения можно восполнить повышением цен, и наоборот. Уменьшение интенсивности дефицита может быть достигнуто обоими способами, правда, каждый из них сопровождается разным набором прочих последствий.

Поставленный вопрос (как снизить интенсивность дефицита) слишком сложный и общий, и ответ, который мы дали с помощью рис. 18.6, верен только при очень специфических условиях, а именно тогда, когда существуют обстоятельства, указанные в ранее изложенных предположениях. Особое значение из них имеют предположения 3 (заданное предложение), 4 (все предложение резервируется за домохозяйством) и 5 (заданный номинальный доход домашнего хозяйства). Взаимозависимости очень усложняются, если снять эти жесткие предположения, что и будет сделано в последующих главах.

18.9. Общее положение потребительского сектора

Ниже выскажем несколько гипотез, касающихся общего положения потребительского сектора. При их изложении мы имеем в виду не конкретные проблемы той или иной восточноевропейской страны в определенный момент, а скорее некую общую, абстрактную систему. Как уже указывалось в разделе 18.7, отсутствуют полные и регулярные наблюдения, которые могли бы однозначно подтвердить или отвергнуть положения гипотез, относящиеся к интенсивности дефицита. Тем не менее представляется, что они подтверждаются имеющимся большим опытом. Сначала кратко изложим эти гипотезы, а затем перейдем к их подробному пояснению.

Гипотеза 1. В социалистических странах (рассматривая ситуацию за длительный период) постоянно значительно возрастает реальное потребление. В то же время во многих сферах потребительского сектора сохраняется хронический дефицит.

Гипотеза 2. Ряд благ или услуг попадает к домашним хозяйствам в результате административного выделения бесплатно или по номинальной цене. При этом часть этих благ и услуг удовлетворяет насыщаемые в обозримое время потребности — здесь дефицит при насыщении исчезает. Другая их часть идет на покрытие неудовлетворенных потребностей — здесь можно говорить о хроническом и неустранимом дефиците.

Гипотеза 3. Остальные блага и услуги домашнее хозяйство получает через рыночные схемы распределения по эффективной цене. Здесь также проявляются явления хронического дефицита. На потребительском рынке складывается нормальная интенсивность дефицита.

К гипотезе 1. Общественное мнение, а порой и экономисты, недостаточно хорошо разбирающиеся в проблеме, склонны смешивать два совершенно разных круга проблем. Первый — каков объем фактически потребляемых благ, «богат» или «беден» отдельный индивид или в среднем все население страны? Второй — получит ли он (а если да, то легко или с трудом) за свои деньги то, чего желает? Между ответами на эти два вопроса нет прямой причинной зависимости и вся аргументация книги направлена на то, чтобы доказать это. *Дефицит не является следствием экономической отсталости страны.* Существуют такие «дефицитные» хозяйства, где реальное потребление и производство на душу населения очень высоки. И есть страны, где душевое потребление и производство очень низки, но тем не менее они относятся к системам с ограниченным спросом, где функционирует «рынок покупателя».

Нет не только *причинной связи*, нет и связи между *последствиями*. Живущего в условиях «рынка покупателя» бедняка, с пустыми карманами стоящего перед витринами роскошных магазинов, отнюдь не утешает мысль о том, что, имей он деньги, он смог бы

получить все, чего пожелает. И наоборот, потребитель в дефицитной экономике, потративший многие часы на стояние в очередях, поиски, с которым груб продавец или который годами ожидает выделения чего-либо административным путем, вряд ли довольствуется сознанием того, что его реальное потребление растет из года в год. В этом плане верно то, о чем мы говорили в ином контексте, критикуя теорию полезности, когда речь шла о заменяемости выгод и убытков.

Раздражение, мучения или потери по одной причине не могут быть компенсированы радостью или удовлетворенностью, вызванными качественно другой причиной.

Среди экономистов, социологов и философов общепринятым становится признание того, что недостаточно исследовать только фактическое потребление, и такие понятия, как «уровень жизни», «качество жизни», следует толковать гораздо шире, чем прежде. Важным показателем уровня жизни является то, каким образом домохозяйство получает свои блага. И здесь следует подчеркнуть «человеческие» последствия дефицитной экономики, ее влияние на повседневную жизнь людей [26]. Она отнимает массу свободного времени. Рождает нервозность, раздражение. Вновь и вновь вызывает ощущение неудачи, чувство неудовлетворенности, невозможности осуществить желание, казавшееся реальным. Угнетают не только «физические» потери от нереализованности запланированного потребления, но и «хроническая» невнимательность и грубость продавца или лица, связанного с административным выделением. Нетерпимо и унизительно осознание своей беспомощности перед работником сферы обслуживания. Все это — неизбежное следствие дефицита в потребительском секторе. Конечно, следует приветствовать попытки привить более благородные манеры продавцам и чиновникам, занимающимся административным выделением. Но следует помнить, что *объективные условия дефицита постоянно воспроизводят такие социальные отношения, такую ситуацию, в которых покупатель беззащитен, находится в подчинении и чувствует себя униженным.*

В результате дефицит непрерывно девальвирует (хотя и не устраняет) чувство удовлетворенности, вызванное систематическим ростом реального потребления.

К гипотезе 2. Что касается благ и услуг, которые распределяются бесплатно или по номинальным ценам административным путем, необходимо прежде всего четко разграничить две их категории. Первая охватывает те блага и услуги, потребность в которых может быть удовлетворена и насыщение достижимо в обозримое время. В этой категории дефицит носит переходный характер, хотя такой переход может длиться довольно долго.

Характерным примером является образование. На определенном

[26] Социологи изучают социальные последствия стояния в очереди и ожидания. См., например, работу Швартца (Schwartz, 1975).

уровне экономического развития страна может позволить себе, чтобы каждый желающий учиться, скажем, 12 лет, мог бы обучаться бесплатно. Более того, на более высоком уровне развития продолжительность бесплатного обучения может быть увеличена.

Ко второй категории относятся те блага и услуги, спрос на которые никогда не насыщается. Острый пример — государственные квартиры. *Дефицит здесь не преходящий, а устойчивый*, он сохранится до тех пор, пока рассматриваемое благо или услуга предоставляются нуждающемуся бесплатно или по номинальным ценам.

В разделе 17.6 уже шла речь о том, какие аргументы говорят за и какие против схемы административного выделения. К этому нечего добавить. Те, кто принимает решения, могут рассматривать дефицит как «социальные издержки», выплачиваемые обществом за преимущества, достигаемые с помощью схемы административного выделения. Позиция спорная, но не иррациональная. Однако следует отказаться от иллюзии, что пока какие-либо потребности не удовлетворены, дефицит может быть устранен в результате применения схемы административного выделения.

К гипотезе 3. Предыдущую гипотезу легко принимает большинство экономистов. Очевидно, если нечто, в чем трудно удовлетворить потребность, предоставляется бесплатно, возникает дефицит. Однако гипотеза *3* констатирует отнюдь не само собой разумеющееся явление. Мы видели ранее, что бюджетное ограничение домашнего хозяйства жесткое. В гл. 16 было показано, что хозяйственное руководство строго лимитирует все денежные доходы, поступающие в домохозяйство. Таким образом, весь спрос сектора домашних хозяйств задан. Далее отмечалось, что цена товаров, распределяемых посредством рыночных схем, эффективна; она определяет рамки спроса. Почему же тогда дефицит вновь и вновь возникает в области потребления? Не состоит ли объяснение в том, что цены дефицитных товаров слишком низки? Или, если взять цены заданные, не вызвана ли проблема тем, что неверно установлены пропорции между покупательской способностью домашних хозяйств и всем объемом предложения потребительских товаров [27].

Было бы очень заманчиво незамедлительно дать на эти кажущиеся простыми вопросы столь же простые ответы. Но мы все же вынуждены подождать с ответом (или точнее, со своим вариантом ответа). Сначала в последующих главах проанализируем роль цены и денег, чтобы свести воедино все данные, которые потребуются для уяснения поставленных выше вопросов. Поэтому удовольствуемся пока тем, что определено само явление (гипотеза *3*) и поставлены вопросы, ожидающие ответа.

---

[27] Вспомним алгоритм планирования, описанный в разделе 16.2. В соответствии с ним объяснение явления может скрываться в ошибочном планировании соотношений (16.3), (16.4) и (16.5), а также в отклонениях от правильных пропорций.

18.10. Полемика со школой Клауэра — Барро — Гроссмана

Мысли, изложенные о потребительском рынке, служат исходным пунктом для дискуссии со школой Клауэра — Барро — Гроссмана по трем вопросам.

Первый связан с категорией *агрегированного избыточного спроса* [28]. В своих дальнейших рассуждениях будем рассматривать исключительно потребительский сектор домашних хозяйств, т. е. сферу потребления населения, абстрагируясь от спроса предприятий и общественных организаций, поскольку это даст возможность отчетливее представить проблему. «Агрегированный избыточный спрос» обычно трактуется как денежные запасы, которые имеются у сектора домашних хозяйств и предназначены для расходов, но не могут быть истрачены при имеющемся предложении.

Необходимо различать два случая. В первом речь идет о такой экономической системе, для которой в общем *не характерна* высокая интенсивность дефицита. В нормальной ситуации явления дефицита проявляются только спорадически, временно и с малой интенсивностью. Такова ситуация, например, в ФРГ. Представим себе, что в ФРГ вдруг ввели бы запрет на повышение цен и строго его соблюдали. Одновременно каждому работающему немедленно повысили бы номинальную зарплату на 50%. Последствия предсказать легко. Складские запасы быстро бы опустели. А многие домашние хозяйства так и не смогли бы реализовать свои денежные накопления. Подобное состояние мы с полным основанием могли бы назвать агрегированным избыточным спросом. Его масштабы можно было бы измерить также и массой денег, скопившейся в руках населения, которая внезапно разбухла, но осталась неистраченной, несмотря на намерения что-либо приобрести. Добавим к этому, что подобное положение со всеми основаниями можно назвать неравновесным, так как система отклонялась от привычного, нормального состояния.

Второй случай — *экономика с хроническим дефицитом* — существенно отличается от первого. Здесь довольно частый, устойчивый и интенсивный дефицит стал нормальным состоянием системы. Покупатели приспосабливаются к нему. Они пытаются удовлетворить свой первоначальный спрос, который уже складывается с учетом ожидаемого дефицита. Если же это не удается, то они (может быть, после некоторых поисков, ожидания) производят вынужденную замену или вынужденную трату. Смогут ли они осуществить это в полной мере, зависит от степени интенсивности дефицита. В разделе 18.4, говоря о вынужденных сбережениях, вызываемых дефицитом, мы уже подробно останавливались на этом и поэтому

---

[28] Мы уже касались этой проблемы в разделах 5.4 и 7.9. Здесь, после анализа потребительского сектора, выскажем свою точку зрения в более общей форме.

сейчас ограничимся лишь ссылкой. Неясно, что в таких условиях следует называть «агрегированным избыточным спросом» на макроуровне? Лишь те деньги, которые вообще невозможно израсходовать и которые появляются при всеобщей очень высокой интенсивности дефицита? (см. раздел 18.4 фактор в). Если да, то вспомним, что в целом ряде экономик с хроническим дефицитом, где, например, общим явлением стали вынужденные замены, вынужденные траты, стояние в очереди, но в конце концов почти нет неизрасходованных денег и отсутствует «агрегированный избыточный спрос». Либо следует трактовать это понятие шире и включать в него все деньги, которые расходуются не в соответствии с первоначальным спросом? Представляется, что *в условиях экономики с хроническим дефицитом невозможно оперировать на макроуровне категорией «агрегированный избыточный спрос»*. Дефицит должен характеризоваться вектором дезагрегированных показателей, как об этом указывалось выше.

Уже в связи с первым спорным моментом мы коснулись и второй спорной проблемы: использование временны́х рядов *потребительских сбережений* для характеристики общего состояния рынка. Были предприняты попытки на основе динамики сбережений потребительского сектора сделать выводы о том, в каком состоянии находится потребительский рынок на макроуровне: преобладает на нем «агрегированный избыточный спрос» или «агрегированное избыточное предложение»? [29]

В качестве теоретической основы служили упоминавшиеся рассуждения Клауэра — Барро — Гроссмана. Формирование потребительских сбережений частично объясняется обычными факторами и, прежде всего, изменением доходов. Если сбережения превысили объясняемый подобным образом уровень, то это признак «агрегированного избыточного спроса» (в противном случае — наоборот). На мой взгляд, такой вывод не обоснован. Совершенно верно, что между дефицитом и сбережениями домашнего хозяйства существует причинная связь. Но поскольку она проявляется через многие причинные цепочки (часто с противоположным знаком), то отнюдь не безразлично, отражает ли рост сбережений домашних хозяйств подъем или снижение интенсивности дефицита. Если деньги в конечном счете не могут быть истрачены и сбережения увеличиваются *по этой причине*, то это означает усиление интенсивности дефицита. Если же существует возможность зарубежных путешествий, частного строительства и *эти причины* удерживают от быстрой вынужденной траты, побуждают к большей бережливости, то рост сбережений домашнего хозяйства отражает уменьшение интенсивности дефицита. Только на основе тщательного анализа конкретных обстоятельств можно интерпретировать экономическое содержание изменения сбережений домашнего хозяйства во времени.

[29] См. работу Портеса и Винтера (Portes, Winter, 1978).

Одна из заслуг школы Клауэра — Барро — Гроссмана заключается в том, что они попытались обобщить теорию Кейнса. Однако есть опасение, что при этом они создали излишне простые «симметрии». Несколько упрощая ход их рассуждений, подобную симметрию можно было бы охарактеризовать следующим образом.

Ключевая проблема «безработицы по Кейнсу» кроется в недостаточности агрегированного спроса. Ситуация в корне изменится в случае, если агрегированный спрос будет чрезмерно большим. До этого момента особых ошибок в рассуждениях нет. Проблема возникает тогда, когда противоположное состояние расценивается как теоретическая модель рынка в социалистической экономике [30]. Но на последний накладывает сильный отпечаток тот факт, что механизм его функционирования, регулирование, поведение участников в значительной мере приспособились к хроническому дефициту, который постоянно воспроизводится в данных административно-государственных условиях. Описание системы этого типа как простого симметричного отражения кейнсовой схемы, как замены знака на противоположный является глубоким заблуждением.

Третий спорный вопрос: влияние дефицита на предложение рабочей силы. Если бы было верно, что в случае дефицита деньги не на что тратить, не было бы смысла и трудиться ради дополнительного заработка. В соответствии с этим подходом рост дефицита однозначно и при любых условиях должен вести к уменьшению предложения рабочей силы [31].

В основе своей эта проблема носит эмпирический характер. До тех пор пока интенсивность дефицита не настолько высока, чтобы расходование возможных дополнительных денег оказалось почти безнадежным делом, дефицит не сдерживает людей в их намерении работать. А уж если и существует какое-либо влияние

---

[30] Статьи Барро и Гроссмана (Barro, Grossman, 1971, 1974) ясно показывают, что в экономике восточноевропейских социалистических стран налицо описанный ими «агрегированный избыточный спрос». Другие последователи этой школы (например, Портес, Говард) применяют теорию Клауэра — Барро — Гроссмана исключительно к социалистическому хозяйству.

[31] См.: Barro, Grossman, 1971, 1974. Говард (Howard, 1976), используя советские данные, «эконометрически верифицирует» теорию Барро — Гроссмана. На мой взгляд, эта верификация не убедительна, так как теоретическое обоснование эконометрического анализа неправильно.

Говард высказывает предположение, что рост или снижение дефицита на потребительском рынке отражает снижение или рост (либо замедление или ускорение роста) производства потребительских товаров. В действительности, как подчеркивалось в данной главе, производство и потребление товаров широкого потребления и изменение интенсивности дефицита могут расходиться друг с другом.

Проанализированные временны́е ряды показывают, что движение производства потребительских товаров и занятости происходит одновременно. Это само собой разумеется, поскольку удельный вес потребительских товаров в совокупном производстве довольно стабилен, а производительность труда также достаточно инвариантна во времени. Из того факта, что производство потребительских товаров и занятость движутся совместно, не вытекает никаких выводов о соотношении между дефицитом и предложением рабочей силы.

дефицита на предложение рабочей силы, то оно скорее действует в противоположном направлении — многие еще сильнее стремятся заработать дополнительные деньги, ибо считают, что, располагая бóльшим количеством денег, они, возможно, легче смогут получить желаемое даже в условиях дефицитной экономики. Если, например, речь пойдет о вынужденной замене, то они безболезненнее смогут позволить себе выбрать не более дешевый и менее качественный товар, а наоборот. Они легче смогут заплатить цены черного или серого рынков. В итоге можно сказать, что, как правило, интенсивность дефицита ни с положительным, ни с отрицательным знаком не фигурирует среди переменных, обусловливающих предложение рабочей силы [32].

[32] О переменных, объясняющих предложение рабочей силы, см. главы 11 и 16.

Глава 19

Цена и дефицит в сфере потребления

19.1. Введение

В главах 17 и 18 неоднократно вставал вопрос о влиянии цены на поведение домашнего хозяйства и на состояние рынка в сфере потребления. В настоящей главе постараемся систематизировать все сказанное ранее о ценах на продукты потребления (далее — потребительские цены).

Из чрезвычайно разветвленного круга проблем выделим лишь несколько — те, которые наиболее тесно связаны с нашей главной темой — *дефицитом* в социалистическом хозяйстве. Как и в гл. 15, рассматривая цены, устанавливаемые между предприятиями, так и здесь мы не намерены давать каких-либо рекомендаций. Наше рассмотрение потребительских цен сводится исключительно к *описанию*.

Мы не можем рассмотреть все виды потребительских цен. Вообще не будем касаться цен на продукты, производимые кооперативным и частным секторами и продаваемые непосредственно домашним хозяйствам. За исключением последнего раздела главы, будут рассмотрены лишь цены на продукты, циркулирующие между предприятиями государственного сектора и домашними хозяйствами. Пользуясь в дальнейшем для краткости выражением «потребительские цены», всегда имеем в виду цены этой сферы оборота.

Многое из того, что было сказано в гл. 15 о ценах, устанавливаемых между предприятиями, об имеющихся здесь тенденциях к повышению цен и о государственном вмешательстве, актуально и для обсуждаемой сферы. Однако следует указать на специфику потребительских цен.

Самая важная их отличительная черта очевидна — потребительские цены гораздо больше влияют на жизнь миллионов людей, чем межзаводские цены. Последние являются скорее внутренним делом хозяйственного руководства и лишь в незначительной степени, например, через долю в прибылях, влияют на материальное положение трудящихся. Поэтому в любой системе формирование потребительских цен — политически важная проблема.

Рассматривая межзаводские цены, мы отмечали, что, как правило, предприятие-потребитель не может или не смеет противостоять попыткам предприятия-поставщика повысить цену. Да это и не является для него жизненно важным вопросом, поскольку его бюджетное ограничение не жесткое: предприятие стремится переложить бремя возросших издержек на плечи собственных потреби-

телей путем повышения цен или на плечи государства. Ситуация с потребительскими ценами иная. Бюджетное ограничение домашнего хозяйства является жестким. Если номинальный доход задан, то всякое повышение цен чувствительно ударяет по домашнему хозяйству. Поэтому здесь потребитель пытается сопротивляться повышению цен. И если этого не удается добиться другим способом, то он подымает «голос» — устраивает демонстрации, протестует. Именно поэтому потребительские цены являются политическим вопросом.

Уже только поэтому государство вмешивается в потребительские цены активнее, чем в цены, устанавливаемые между предприятиями[1]. Здесь и больше возможностей для вмешательства. Важнейшие товары народного потребления и прежде всего продукты питания и общественные услуги относятся к группе, которую в разделе 15.2 мы назвали «стандартными массовыми продуктами», и поэтому цены на них легко установить административным путем. Но даже в сфере цен, более трудно поддающейся администрированию, политика цен может (если захочет) успешно противостоять такому явлению, когда начинающееся повышение межзаводских цен «подталкивает вверх» уровень потребительских цен. Налог с оборота потребительских товаров, а также «отрицательные налоги с оборота», т. е. государственные дотации к ценам отдельных потребительских товаров для удержания их на одном уровне, определяются для каждого продукта или группы отдельно и время от времени корректируются. Система положительных и отрицательных налогов с оборота позволяет разделить движение межзаводских (и вообще оптовых) цен и потребительских: повышение первых, хотя и оказывает давление на последние, но не вызывает автоматически их роста.

Учитывая чрезвычайное значение государственного вмешательства в сферу потребительских цен, сосредоточим свое внимание именно на них. Даже в том случае, когда у продавца появляется более или менее сильное стремление повысить цены, государственное вмешательство[2] в большинстве случаев может остановить цену на каком-то уровне. Вопрос, на который мы ищем ответ: *почему именно на этом уровне*? Почему уровень цен различных групп потребительских товаров не ниже или не выше фактического?

В разделах 19.2—19.8 попытаемся ответить на этот вопрос. Соответственно, будем рассматривать исключительно такие потребительские цены, которые могут быть должным образом (в основном легко) управляемы административным путем. В последнем

[1] Бывший министр финансов ВНР Л. Фалувеги пишет в своей книге: «Можно назвать всеобщим стремление обеспечить относительную стабильность прежде всего потребительских цен, тогда как для межзаводских цен допустима бóльшая гибкость». См.: Faluvégi, 1977. *O.* 71.

[2] Вспомним в связи с этим пояснения к формуле (15.1).

разделе — 19.9 коротко коснемся потребительских цен, трудно поддающихся административному управлению, а также стихийного стремления изготовителей повышать цены.

В бóльшей части главы рассматривается соотношение между потребительскими ценами, т. е. *относительные цены*. Исключение составляют разделы 19.4—19.6, где анализируются изменения среднего индекса цен потребительского рынка *в целом*, взаимосвязи этих изменений с другими рыночными явлениями.

Предметом анализа первой части главы является *краткосрочное* влияние потребительских цен, а также кроткосрочное регулирование и приспособление спроса и предложения. Начиная с раздела 19.7, к ним добавлено описание некоторых *долгосрочных* взаимосвязей.

Наши соображения касаются формирования цен как в рамках традиционного управления социалистическим хозяйством, так и в послереформенной системе. Там, где мы все же хотим подчеркнуть отличие ситуаций в разных системах управления, будут сделаны специальные оговорки.

19.2. Наглядный пример

Начнем с рассмотрения простой модели частичного рынка, уже использованной в разделе 18.8. Не будем подробно повторять описанные там предположения, напомним только самые важные из них. С помощью соответствующих показателей опишем рыночные события за определенный конечный период (например, за один год). Проведем сравнительный статический анализ, предполагая, что прочие условия остаются неизменными. Заданы: предложение, предполагаемый размер затрат всех домашних хозяйств на этом частичном рынке, относительные цены внутри рынка, цены на всех других рынках, трение приспособления. На исследуемом рынке покупки совершают исключительно домашние хозяйства. Вопрос: как связаны краткосрочные изменения интенсивности дефицита с изменениями уровня цен группы товаров?

Рис. 19.1 аналогичен рис. 18.4—18.6. На горизонтальной оси представлен уровень цен группы потребительских товаров. На вертикальной — два показателя состояния рынка: показатель *дефицита* z, являющийся одним из репрезентативных составляющих вектора $\boldsymbol{z}$, и показатель *резерва* q, один из репрезентативных составляющих вектора $\boldsymbol{q}$ (последним этот рисунок отличается от приведенных в гл. 18, где резерв не рассматривался).

Каждому уровню цен p, действующих на частичном рынке, соответствует пара векторов $[\boldsymbol{z}(p), \boldsymbol{q}(p)]$ — определенная совокупность показателей дефицита и резерва. Интенсивность дефицита является убывающей функцией уровня цен, тогда как резерв — возрастающая функция. Не задаемся вопросом, когда и при каких

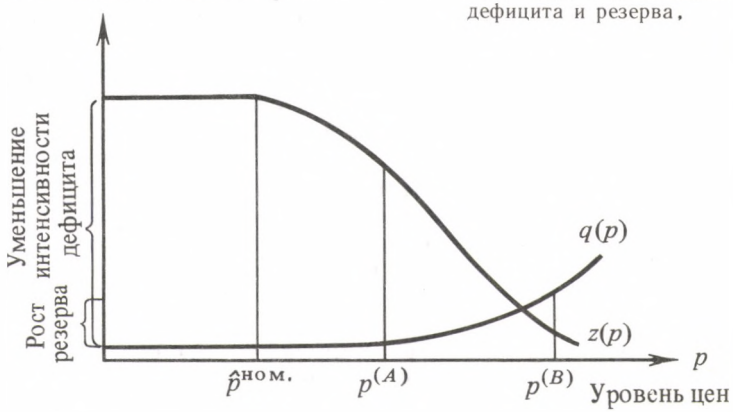


Рис. 19.1. Взаимосвязь уровня цен, дефицита и резерва.

условиях этот рынок находится в абсолютном равновесии по Вальрасу, поскольку необходимо учитывать трение приспособления. Проанализируем лишь следующее: каких последствий можно ожидать от радикального повышения уровня цен — с первоначальной величины $p^{(A)}$ до гораздо более высокой $p^{(B)}$?

В качестве первого иллюстрирующего примера возьмем отрасль обслуживания, предоставляющую домашним хозяйствам важные, но не жизненно необходимые услуги — химчистка, прачечные и пр.

В результате резкого повышения цен спрос домашних хозяйств на подобного рода услуги существенно бы уменьшился. Соответственно, *существенно сократилась бы интенсивность дефицита* (хотя он может и не исчезнуть полностью). Сократилось бы время ожидания в очередях в приемных пунктах, заказы выполнялись бы скорее и т. д. Однако, помимо этих быстро ощутимых результатов, следует учитывать и более длительные. Снизилась бы загрузка оборудования и персонала. Теперь, если работники этой сферы обслуживания заинтересованы в увеличении своего «сбыта», они будут стремиться лучше обслужить клиента, чтобы он продолжал пользоваться их услугами. Химчистки *начали бы конкурировать друг с другом, повышая качество обслуживания, уделяя больше внимания клиенту, вводя новые виды услуг*, они вступили бы в соревнование с другими сферами обслуживания, которые, в свою очередь, тоже хотят привлечь к себе покупательную способность потребителя.

Эти *преимущества* лежат на одной чаше весов. На другой, однако, скапливаются *потери*.

Первая из них — сам факт повышения цен. Именно потому, что одним из величайших завоеваний социализма является довольно высокая степень стабильности цен, население *ожидает*, что они будут оставаться неизменными. *Стабильность сама по себе важна для людей.* Факт повышения цен вызывает беспокойство,

причем гораздо большее, чем в странах, где растущая инфляция закалила людей, приучила их к постоянному росту цен. Ожидание инфляции стало привычным и общество воспринимает очередное повышение цен как «нормальное».

Рост цен обусловливает рост резерва. В первой части книги было доказано, что дефицит и резерв в условиях дефицитной экономики могут существовать одновременно. Обращаясь к приведенному выше примеру, в прачечной может возникнуть немобилизуемый резерв из-за отсутствия сопутствующих ресурсов сырья, материалов и пр. Например, заболел рабочий, кончились химикаты, вышла из строя машина. Однако при радикальном повышении цен может возникнуть *мобилизуемый* резерв: в наличии одновременно и неиспользуемый рабочий, и материал, и машина, т. е. имеется резерв всех необходимых комплектующих элементов. Все это можно было бы отнести к преимуществам, поскольку в результате становится более гибким приспособление к неопределенным колебаниям спроса. Однако многие относят это к потерям. Социалистическое общество воспринимает постоянное наличие подобного рода ресурсов как *расточительство*. «Кругом залежи грязного белья, а рабочие и машины простаивают...»

В результате повышения цен моментально *уменьшается уровень потребления*. Взаимосвязь тривиальна: существующая в данный момент производительность химчисток, а вместе с тем и объем потребления их услуг домашними хозяйствами уменьшились настолько, сколько можно было бы произвести при использовании возросших ресурсов. Те, кто будет пользоваться услугами этой сферы обслуживания и после повышения цен, получат их с большей легкостью и удобствами, однако часть клиентов отсеется[3]. Позднее это может быть косвенно компенсировано улучшением работы химчисток «на рынке покупателей», повышением их эффективности и, в конечном итоге, отрасль окажется способной обеспечить бóльшую производительность и лучшее качество. Однако это более поздние и не очень определенные последствия, тогда как снижение прозводительности в результате образования мобилизуемых запасов сказывается немедленно.

Более того, подобное снижение потребления *сопровождается перераспределением преимуществ и потерь*. Тот, кто готов уплатить бóльшую цену, сможет получить услуги легче и с бóльшими удобствами. Тот же, кто не может или не хочет платить бóльшую цену, лишается привычных услуг, даже если ранее они были связаны с ожиданием, стоянием в очереди, вынужденной заменой.

Именно перечисленные плюсы и минусы принимаются во внимание при проведении политики цен, когда решается вопрос о со-

[3] По остроумному определению Робинсона и Итвэлла (Robinson, Eatwell, 1973): «Выигрыш, связанный с экономией сил покупателей, не компенсируется падением покупательной силы денег» (*p.* 269). Аналогичную идею высказывает в своей книге Голдмэн. Он подчеркивает, что ограничение покупательной способности может привести к большему «расслоению потребления» (Goldmann, 1977).

хранении или изменении цен на ту или иную группу товаров или услуг. Однако здесь следует остановиться, чтобы не встать на ложный путь. Может создаться впечатление, что сам по себе уровень цен группы продуктов может определить рыночную ситуацию. В действительности, это не так. В упрощенном мире рассматриваемой модели уровень цен является единственной регулирующей переменной только потому, что проводится сравнительный статический анализ при очень больших допусках. Настало время перешагнуть за рамки модели.

19.3. Отсасывающее влияние других секторов

Откажемся сначала от одного из условий модели — частичный рынок обслуживает исключительно сектор домашних хозяйств. На практике такая ситуация нереальна, даже в примере с химчистками-прачечными. Ведь ими пользуются не только домашние хозяйства, но и другие предприятия сферы услуг: общественное питание, гостиницы, парикмахерские, промышленные предприятия, сдающие в стирку спецодежду персонала. Повышение цен, вынуждающее домохозяйку вернуться к домашней стирке, отнюдь не отпугивает ресторан или завод.

Рассмотрим этот вопрос в более общей форме, выйдя за рамки примера с химчисткой-прачечной.

Существуют такие продукты и услуги, потребителями которых можно считать только домашние хозяйства. Например, парикмахерскими или кинотеатрами пользуется только население.Подобные примеры найти нелегко, так как очень мало таких продуктов или услуг, которые пригодны только домашним хозяйствам и ни в коей мере не могут быть использованы предприятиями и учреждениями или являться предметом экспорта. Гораздо чаще как потребители «конкурируют» друг с другом сектор домашних хозяйств, сектор предприятий (включая экспортеров) и сектор неприбыльных учреждений и организаций.

Конкуренция может вестись непосредственно за конечный продукт, если его легко без административных ограничений приобрести в розничной торговле или в сфере услуг. Например, и частное лицо, и предприятие, и учреждение могут пользоваться одним магазином канцтоваров или мебели, так же как и такси или автосервисом.

Однако конкуренция может начаться и на более ранней стадии. Например, промышленность выпускает кирпичи и цемент. Куда они попадут: в магазин стройматериалов, обслуживающий население, или на предприятие, строящее фабрику? Поступит ли продукция пищевой или легкой промышленности в розничную торговлю или пойдет на экспорт?

Сектор домашних хозяйств «конкурирует» за продукцию с другими секторами, *однако борьба идет в неравных условиях. Домаш-*

ние хозяйства имеют жестко ограниченный бюджет, тогда как у предприятий он гораздо мягче[4]. То же самое можно сказать и о предприятиях-экспортерах: даже если какая-либо проведенная ими экспортная сделка убыточна в национальной валюте, государство может ее компенсировать, как оно делает это обычно для всех предприятий (в разделе 14.9 отмечалось, что неприбыльные учреждения и организации в этом отношении занимают промежуточную позицию). Домашнее хозяйство остро реагирует на цены: если цена повышается, спрос снижается. Предприятие, наоборот, менее чувствительно к ценам поставок. Если оно нуждается в чем-то, что можно достать, оно оформляет торговую сделку[5].

До тех пор, пока поведение предприятия и учреждения не изменится, повышение цен на потребительские товары может уменьшить дефицит в них только в том случае[6], если отсос, произведенный этими секторами, будет ограничен *административно*. Иными словами, будут введены ограничения, предотвращающие откачку предприятиями и учреждениями мобилизуемых запасов, образовавшихся в результате уменьшения спроса домашних хозяйств.

Существуют такие области, где можно обеспечить соблюдение подобных ограничений. В других сферах сделать это гораздо труднее. Особенно сложно ввести административное ограничение, если предприятия-изготовители «отсасывают» не конечный продукт, а ресурсы, непосредственно используемые для его производства. Например, промышленность перетягивает рабочую силу из торговли, в результате ухудшается обслуживание домашних хозяйств.

В конце раздела 15.8 подчеркивалось: нет автоматической зависимости между ростом межзаводских цен и уменьшением интенсивности дефицита в обороте между предприятиями. Теперь к этому можно добавить следующее: *нет автоматической зависимости между повышением потребительских цен и уменьшением интенсивности дефицита на потребительском рынке.* Это подтверждается рядом аргументов, приведем один из них. *Сектор предприятий и учреждений, менее чувствительный к повышению цен на ресурсы, может, несмотря на их рост, «отсасывать» потребительские товары и услуги или сырье из сектора домашних хозяйств, остро реагирующих на повышение цен.*

---

[4] Точнее, степень жесткости-мягкости зависит от конкретных форм управления экономикой. Но, как уже отмечалось в гл. 13, даже после реформы бюджетное ограничение предприятий является достаточно мягким для того, чтобы осталось в силе упомянутое выше противопоставление между поведением предприятий и домашних хозяйств.

[5] В Венгрии объем закупок потребительских товаров, осуществляемых предприятиями и учреждениями, растет значительно быстрее, чем объем закупок домашних хозяйств. См. работу Палоша и Пинтера (Pálos, Pintér, 1978).

[6] Это *одно* из необходимых условий. Далее будет показано, что имеются и другие.

19.4. Централизованное планирование потребления на макроуровне: первое приближение

В настоящей главе снимем еще одно используемое до сих пор упрощающее предположение. В предыдущем разделе были показаны те децентрализованные процессы, в рамках которых предприятия и учреждения могут «отсасывать» конечные продукты, предназначенные для потребителей, или ресурсы отраслей, производящих продукцию для домашних хозяйств. Это, однако, вторичное явление. Займемся анализом первичной проблемы: как много предназначают центральные планирующие органы сектору домашних хозяйств.

Предметом настоящего и следующего разделов является *краткосрочное* центральное планирование потребления на макроуровне. Познакомимся с абстрактной моделью, служащей исключительно для *описания* процессов планирования в социалистической экономике. Эта модель не может являться (да она и не пригодна) практическим инструментом планирования. В этом смысле эти два раздела примыкают к некоторым предыдущим частям книги — гл. 3, 9 и 10, а также к разделу 12.11, где речь шла «об условных рефлексах» плановиков, и к разделу 16.2, в котором описывается алгоритм централизованного планирования заработной платы. Теперь снова следует рассмотреть некоторые нормы поведения плановиков.

Как и при анализе политики заработной платы, рассмотрим *алгоритм принятия решения в области планирования.* В реальном процессе планирования события не следуют друг за другом в той же очередности. Алгоритм — это всего лишь форма, позволяющая легче представить внутреннюю логику запутанной последовательности решений.

Алгоритм состоит из пяти этапов. Допустим, что он имеет повторяющийся характер. Все этапы или некоторые из них могут повторяться, если принимающие решения считают, что результаты неудовлетворительны, или если в распоряжение поступает новая информация. В настоящем разделе алгоритм представлен в наипростейшем виде. В следующем разделе он будет описан в некоторых отношениях более детально и более полно.

Предположим, что на определенном этапе планирования ставится цель разработать пять макрозаданий на следующий год и на их основе определить ряд плановых заданий. Сначала рассмотрим эти пять макропеременных.

I. *Общий объем предложения товаров и услуг, предназначенный для сектора домашних хозяйств.* Обозначим его s и будем для краткости называть *предложением.*

Речь идет о *реальном* объеме, об агрегате, определяемом в практике планирования на основе фактических цен предыдущего периода, называемого базовым годом.

Величина s подразумевает предложение как продуктов, так и услуг. Она содержит первичные запасы продуктов, имеющиеся на

начало года, и все товарное пополнение, поступающее в течение этого года. Что касается услуг, то в s входит их максимальный объем, который может быть обеспечен. Таким образом, переменная s выражает совсем не те товары и услуги, которые плановики предполагают «продать» домашним хозяйствам. Никто не считает, что они действительно приобретут товары в полном объеме s. Это — максимальное количество продуктов и услуг, которые могли бы быть приобретены сектором домашних хозяйств, если бы они оказались в состоянии и захотели купить все, что *физически* предоставлено в их распоряжение.

Для упрощения рассуждений, заранее исключим из физического предложения те продукты и услуги, которые домашние хозяйства получают бесплатно [7]; s, таким образом, охватывает только предложение, которое предоставляется *за деньги*.

Исключим также потребительские товары, которые центральным планированием предусмотрены для секторов предприятий (в том числе экспортерам) и учреждений. Следовательно, если вновь обнаружится, что эти секторы «отсасывают» товары и услуги, предназначенные домашним хозяйствам, это означало бы отклонение от плана [8].

II. *Объем товаров, приобретенных сектором домашних хозяйств.* Обозначим его g и будем называть *потреблением*. По сути дела, это сокращенное, хотя и широко используемое, название неточно. (Между фактом приобретения и практическим потреблением может иметься временна́я задержка. Кроме того, домашнее хозяйство получает потребительские блага и бесплатно.)

Как и s, данный объем также *реален* — это макроагрегат, рассчитанный на основе цен базового года.

III. *Деньги, расходуемые сектором домашних хозяйств на приобретение товаров.* Обозначим их y и кратко назовем *расходом*. Фактически это суммарные денежные доходы сектора домашних хозяйств в плановом году [9] минус ожидаемая сумма сбережений (или, в противоположном случае, плюс сокращение денежных сбережений домашних хозяйств, т. е. «негативное сбережение»).

IV. *Индекс потребительских цен* P. Это частное от деления уровней потребительских цен в плановом и в базовом годах [10].

---

[7] Следует исключить также запасы и неиспользуемые мощности, связанные с продуктами и услугами, распределяемыми бесплатно.

[8] Заслуживает внимания тот факт, что мы не рассматриваем влияния «отсоса» только в разделах 19.4 и 19.5, т. е. до тех пор, пока обсуждался алгоритм планирования потребления. Дальше в разделе 19.6 данное явление будет вновь включено в анализ.

[9] Не учитываются услуги, платно оказываемые домашними хозяйствами друг другу. Целью нашего макроанализа является рассмотрение связей между сектором домохозяйств и остальной частью народного хозяйства.

[10] Хорошо известны практические трудности, связанные с формированием индексов цен и показателей объема. О первых шла речь в разделе 15.4. Однако, в связи с тем, что эти показатели используются нами исключительно в целях *теоретического* анализа, нет смысла останавливаться на указанных трудностях.

V. *Совокупный объем производства и импорта потребительских товаров, предназначенных для сектора домашних хозяйств.* Обозначим его x и назовем *выпуском*. С точки зрения способов расчета выпуска, принципов определения, какая продукция относится к нему и какую следует исключить и пр., x аналогичен двум другим показателям объема — s и g.

Между ними существуют две само собой разумеющиеся взаимозависимости:

$$g \leqslant s \qquad (19.1)$$

Уровень потребления $\leqslant$ Уровень предложения

$$g \equiv y / P \qquad (19.2)$$

Уровень потребления $\equiv$ Расходы : Индекс потребительских цен

С помощью алгоритма мы хотим установить факторы, обусловливающие значения перечисленных переменных и определить их «вес» — относительное влияние на принимаемое решение.

Этап 1: Потребление. Он соответствует этапу *1* алгоритма, использованного при рассмотрении принципов установления заработной платы. Здесь также применяется идентичное решение. Напомним уже сказанное по этому поводу [11].

Важный принцип планирования состоит в том, что уровень реального потребления не должен опускаться ниже предела общественного терпения, а повышение этого уровня должно максимально соответствовать нормальному темпу роста. Этим определяется планируемая величина g.

Этап 2: Индекс потребительских цен. Как подчеркивалось во введении к настоящей главе, политика правительства в области цен направлена на обеспечение их стабильности. Вместе с тем, по различным причинам задания макроплана могут обусловить повышение потребительских цен. С одной стороны, это может способствовать децентрализованному росту цен, с другой — повышение может касаться и административно устанавливаемых потреби-

[11] Переменная y не охватывает всего потребления, поскольку исключена его бесплатно распределяемая часть. Наоборот, этап *1* алгоритма заработной платы предусматривает это реальное потребление (там рассматривается потребление на душу населения, здесь — совокупный объем). Для краткости дальше не будем указывать на совпадения или отклонения переменных в этих двух алгоритмах. Их связь однозначно установлена уже самими определениями.

тельских цен, которые центр «держит в руках». Все эти вопросы уже затрагивались в гл. 15, здесь дополним их только новыми выводами.

Таким образом, на этом этапе алгоритма определяется плановая величина P.

Этап 3: Расход. Процесс планирования номинальных доходов был подробно описан в разделе 16.2. Отмечалось, что государственная экономическая политика не может формировать доходы произвольно, при этом учитываются многие специфические взаимозависимости. Как указывалось, номинальные доходы можно легко планировать. Достигнутые показатели, как правило, незначительно отличаются от плановых цифр. Бóльшая неопределенность связана с прогнозированием сбережений в секторе домашних хозяйств. Ошибка может вызвать отклонение от плана, но в данном случае нет оснований останавливаться на этом вопросе.

Этот этап алгоритма определяет плановое задание y.

Прервемся на минуту. Определение трех рассматриваемых плановых заданий — g, P и y — зависит от многих обстоятельств, что уже отмечалось и здесь, и в других частях книги. Но эти три величины, конечно, тесно взаимосвязаны, и не в последнюю очередь посредством тождества (19.2). При необходимости этапы *1, 2* и *3* повторяются несколько раз, пока все три задания не будут увязаны друг с другом.

Этап 4: Предложение. На этом и следующем этапах в первом приближении сформулируем жесткое правило, позже прибегнем к более точному и более реалистичному описанию анализа. Однако сначала уясним одно важное понятие.

Назовем его *степенью использования* предложения, $\varkappa$:

$$\varkappa = g / s \qquad (19.3)$$

Степень использования	=	Потребление	:	Предложение

Символ выбран так, чтобы напомнить о введенной в гл. 12 категории — об использовании общественных возможностей. Величина, определяемая формулой (19.3),— родственное понятие, применение категории, введенной в гл. 12, к сфере приобретения товаров народного потребления. «Физически» допустимо, что $\varkappa = 1$, т. е., что домашние хозяйства скупают имеющиеся на складах товары до последней единицы и максимально используют возможности обслуживающих предприятий. На практике, однако, это никогда не происходит: $\varkappa$ всегда меньше 1.

В книге делалась попытка с различных точек зрения обосновать идею о том, что во всякой социально-экономической системе складывается и фиксируется нормальное состояние рынка. *Соответ-*

ственно имеется нормальная интенсивность дефицита, нормальный резерв и в то же время имеется и нормальное использование предложения потребительских товаров. Эти величины связаны друг с другом. Обозначим через $\varkappa^*$ нормальную степень использования, определенную в (19.3). Тогда $(1-\varkappa^*)$ — отношение нормального резерва к совокупному предложению.

В первой части книги (главным образом в гл. 5 и 6) было выяснено, что можно разграничить производительный и непроизводительный резервы. Первый имеет шанс быть использованным, второй — нет. Нормальная доля резерва $(1-\varkappa^*)$ подразумевает как производительный, так и непроизводительный резервы. Предполагается, что нормальное соотношение производительного и непроизводительного резервов задано.

Хотелось бы напомнить о сказанном в гл. 8. Там отмечалось, что между интенсивностью дефицита и размерами производительного резерва существует тесная зависимость. При данном нормальном трении приспособления чем меньше производительных резервов, тем больше острота дефицита, и наоборот [12].

Отметив это, перейдем к рассмотрению этапа *4* алгоритма. Согласно нашей гипотезе, действует следующее правило:

$$s = g / \kappa^* \qquad (19.4)$$

Предложение	=	Потребление	:	Нормальная степень использования

Эта простая формула выражает важную экономическую мысль. Планирование рассматривает $\varkappa^*$ — нормальную степень использования, а через нее и нормальный резерв и нормальную интенсивность дефицита как заданные, «экзогенные» величины. Другими словами: *на макроуровне, ex ante, нормальная интенсивность дефицита на потребительском рынке является функцией не уровня цен или номинальных доходов, а заданным макропланированием параметром.* Нет прямой связи между этапом *4* алгоритма (определение переменной s) и этапами *2* и *3* (определение P и y). Переменная s выводится прямо из величины g, полученной на этапе *1*, и из экзогенной $\varkappa^*$.

Этап 5: *Выпуск*. Разделим на две части макропеременную x — сумму отечественного производства и импорта:

$$x \equiv x^{\text{прод.}} + x^{\text{усл.}} \qquad (19.5)$$

Выпуск	≡	Выпуск продуктов	+	Производство услуг

[12] См. разделы 8.7 и 8.8 и приведенные там рисунки.

Рассмотрим сначала правило, определяющее задание по производству продуктов [13].

$$x^{\text{прод.}} = g^{\text{прод.}} + \left(\frac{1}{\kappa^{\text{прод.}*}} - 1\right) g^{\text{прод.}} - u^{\text{прод.}} \qquad (19.6)$$

Выпуск продуктов	=	Потребление продуктов	+	Нормальный запас продуктов	−	Фактический начальный запас продуктов

Формула (19.6) выражает *регулирование по норме*. Если состояние рынка будет отклоняться от нормального, плановик постарается выравнять его ближе к норме, путем соответствующего определения макропеременной. Это напоминает регулирование по норме, упоминавшееся в гл. 7. Как здесь, так и там отклонение от нормального уровня резерва и дефицита является «обратной связью». Разница в том, что в гл. 7 описано *децентрализованное регулирование на микроуровне*, а сейчас рассматривается *централизованное регулирование на макроуровне*. Два вида механизмов регулирования взаимно дополняют друг друга и обеспечивают постоянство норм резерва и дефицита.

При рассмотрении услуг понятия «выпуск» и «потребление» индентичны [14]: $x^{\text{усл.}} \equiv y^{\text{усл.}}$. Регулирование по норме сводится здесь к определению расширения возможностей обслуживания:

$$\Delta s^{\text{усл.}} = \frac{1}{\kappa^{\text{усл.}*}} g^{\text{усл.}} - s^{\text{усл.}} \qquad (19.7)$$

Расширение возможностей обслуживания	=	Нормальное использование возможностей	−	Фактические возможности на начало года

Итак, составлен алгоритм. Определены также задания по выпуску $x^{\text{прод.}}$ и $x^{\text{усл.}}$. Может оказаться, что они не увязаны с остальными заданиями плана по выпуску и внешней торговле, с потребностями в ресурсах предприятий и учреждений и т. д. Тогда после

[13] Мы не стремились привести формулы (19.6) и (19.7) к простейшим математическим формам. Представляем их в том виде, в каком наиболее четко выражается их экономическое содержание.

[14] Для простоты предполагается, что услуги для домохозяйств не импортируются.

соответствующей корректировки исходной позиции процесс начнется снова. Именно вследствие итеративного характера не стоит и задавать вопрос: из чего здесь исходить — из заданий по потреблению или по производству?

Приведенный алгоритм носит слишком общий характер, чтобы его можно было считать приемлемым для планирования как в традиционной, так и в послереформенной системе хозяйственного управления. Различия обнаруживаются, главным образом, в *методах реализации планов*. В *традиционной* системе макрозадания плана разверстываются по министерствам, затем в министерствах — по органам среднего уровня, и, наконец, по предприятиям и учреждениям. На каждом уровне управления адресаты получают инструкции по выполнению возложенной на них части плана. За исключением, конечно, домашних хозяйств, которые в рамках ограничений предложения распоряжаются своими деньгами. В таких условиях очевидно, что предписания централизованного плана оказывают очень большое влияние на состояние потребительского рынка.

В *послереформенной* системе экономического управления предприятие не получает обязательных директив, тем самым повышается роль децентрализованных процессов, происходящих под влиянием цен или независимо от них. Однако и теперь в руках центральных органов управления имеются средства, с помощью которых они могут воздействовать на формирование потребительского рынка. Прежде всего они оказывают сильное влияние на распределение капиталовложений (см. гл. 9, 10 и 13). Это, если и не в краткосрочном плане, то в длительной перспективе существенно определяет производственные мощности для создания потребительских благ. С помощью различных косвенных средств (предоставление или лишение кредита, оказание или изъятие финансовой помощи и т. п.) организации высшего и среднего звена влияют на краткосрочные планы предприятий. Они могут «настоятельно» доводить свои требования до сведения предприятий. Могут жестко контролировать импорт и экспорт потребительских товаров, что влияет на положение внутреннего рынка. Таким образом, можно сказать: централизованное макропланирование потребления не просто прогнозирует последствия децентрализованных процессов, но является исходным этапом принятия активных государственных мер. И после реформы централизованное планирование оказывает большое влияние на состояние потребительского рынка.

19.5. Централизованное планирование потребления на макроуровне: дополнительные замечания

Правило поведения, выраженное на этапах алгоритма *4* и *5*, является главным пунктом наших рассуждений: *нормы использования резерва и дефицита — это заданные параметры в процессе планирования*. Сохраняя существо идеи, сформулируем ее точнее.

Мы не думаем, что нормальная степень использования $\varkappa^*$, а вместе с ней и другие упомянутые нормы являются однозначно определенными постоянными. Следует скорее считать, что существует *область* показателей состояния потребительского рынка, которую на данном историческом этапе планирующие органы воспринимают как нормальную. Поэтому постоянная была принята нами лишь для упрощения формулы.

Не утверждаем мы и что нормы дефицита, резерва и использования вечны. Если в экономической политике и методах хозяйственного руководства происходят существенные перемены, то вместе с ними меняются и нормы. Такие изменения, как уже указывалось в предыдущих главах, произошли, например в Венгрии; интенсивность дефицита здесь стала ниже, чем 10—15 лет назад. Это изменение особенно ощущается в сфере, рассматриваемой в настоящей главе,— на потребительском рынке. Однако в имеющихся институционных рамках при устойчивой линии экономической политики и при данной системе экономического управления нормы достаточно прочны.

Описание закономерностей поведения на этапах алгоритма *4* и *5* назовем *гипотезой*, поскольку не можем строго доказать их проявление. Тем не менее некоторые наблюдения, по крайней мере косвенно, свидетельствуют об обоснованности гипотезы.

В начале главы был приведен наглядный пример того, какие последствия вызвало бы повышение цен на услуги прачечных или химчисток. Было, в частности, указано, что если бы в результате повышения цен возник мобилизуемый резерв, это бы вызвало у многих осуждение, было воспринято как расточительство. Сказанное о микроуровне верно в данном случае и для макроуровня. Если планируемые реальные заработки в секторе домашних хозяйств (т. е. переменная $g=y/P$, определенная на первых трех этапах алгоритма без учета сбережений) возрастают, например, на 4%, то плановые органы постараются обеспечить «товарное покрытие» повышения, предусмотрев 4%-ный рост выпуска x. Возможно, они несколько отклонились бы от этой цифры. Например, решив, что резервы «непомерно раздуты», предусмотрят рост товарного покрытия ниже 4%. Но не возникло бы даже мысли, что в течение более или менее продолжительного времени физическое предложение s должно расти значительно быстрее, чем g — реальный спрос, для того чтобы существенно снизилась $\varkappa$ — степень использования [15].

Сам факт, что это *даже не формулируется* в качестве важной

[15] В связи с этим обычно высказывается *пожелание* улучшить структуру резерва: сократить его непроизводительную часть, а производительную — увеличить. Выполнение этого пожелания было бы, очевидно, полезным. Используя аналитический аппарат, введенный в гл. 8, это можно выразить следующим образом: система должна перепрыгнуть на кривую с меньшим трением. Однако достичь этого непросто: нужны определенные условия организации хозяйственного управления, системы стимулирования и т. д.

дилеммы выбора косвенно доказывает, что нормальная степень использования $\varkappa^*$, а вместе с ней нормальный резерв и нормальная интенсивность дефицита являются заданными параметрами макропланирования потребления.

Те, кто разрабатывает экономическую политику, формирует народнохозяйственный план, ощущают, что со всех сторон настойчиво и решительно требуют ресурсов. Инвестиционный голод, испытываемый каждым руководителем — от начальника цеха до министра, заставляет их любым путем добиваться ресурсов для капиталовложений. Стоящие у руля внешней торговли и международных финансов мечтают отправить на экспорт максимум отечественной продукции и одновременно довести до минимума долю импорта. Макропланирование можно считать успешным, если с его помощью удалось «защитить» товарное покрытие роста реального потребления от подобных притязаний. Представляется невозможным, а потому и не ставится сколько-нибудь серьезно вопрос о том, что можно было бы пойти и дальше: отвлечь ресурсы от капиталовложений, экспорта и т. д. и хотя бы снизить (при заданных цифрах реального потребления) интенсивность дефицита на потребительском рынке.

19.6. Некоторые общие выводы

Из выводов двух предыдущих разделов можно сделать некоторые более общие теоретические заключения. Ради сравнения будем исходить из неоклассической частичной, сравнительной статической рыночной модели. На одной стороне — совокупность продавцов; их предложение растет как функция цены. На другой стороне — совокупность покупателей; их спрос снижается как функция цены. Если цена ниже равновесия по Вальрасу, то дефицит существует. Повышение цены до уровня вальрасового равновесия приводит к ликвидации дефицита.

Не будем останавливаться на вопросе о том, справедлива ли эта модель для современного капиталистического рынка. Перейдем непосредственно к теме нашего исследования — потребительскому рынку социалистической экономики. Чем он отличается от рынка, описанного в приведенной модели?

Попробуем несколько облегчить ответ и исключим из рассмотрения неприбыльные учреждения и организации со стороны покупателей, а также мелкие частные предприятия и другие элементы «второй экономики» (как в качестве покупателей, так и продавцов) [16]. Таким образом, на рынке выступают три участника: домашние хозяйства как покупатели, предприятия как покупатели

[16] Включение этих сфер затянуло бы анализ, но не изменило его окончательных выводов.

и вновь предприятия, но как продавцы. Рассматриваем совокупный объем потребительских благ, выпущенных сектором предприятий на внутренний рынок. Выясним, как ведут себя участники рынка в соответствии с мотивами и закономерностями собственного поведения.

Бюджетное ограничение *домашнего хозяйства* жесткое. Поэтому спрос всех домашних хозяйств на совокупный объем потребительских благ проявляется «неоклассически»: кривая спроса снижается по мере роста цены. При данном номинальном доходе и данном размере сбережений более высокий уровень цен приводит к тому, что объем приобретаемых сектором домашних хозяйств потребительских благ сокращается.

Предприятие, наоборот, никогда не ведет себя «неоклассически»,в каком бы качестве оно ни выступало [17]. Хотя мягкость его бюджетного ограничения зависит от действующей системы управления экономикой, однако, как было показано, оно остается довольно мягким даже после реформы, а при традиционной системе тем более.

Что касается *спроса*, то можно утверждать: рост потребительских цен не снижает спроса предприятий на потребительские товары, если последние требуются им в качестве ресурсов. Поэтому описанный в разделе 19.3 «эффект отсоса» проявляется независимо от уровня цен. Впрочем, это лишь второстепенное явление. Результаты участия предприятия на рынке потребительских товаров в качестве *покупателя*, меркнут по сравнению с его действиями там в качестве *продавца*.

Что касается *предложения*, то рост потребительских цен не приводит к повышению объема предложения предприятий. Изменение пропорций цен сбыта может влиять на структуру выпускаемой продукции, но не сказывается на общем объеме производства, размеры которого доводят до максимально возможного предела, обусловленного наличием ресурсов.

Таким образом, не обнаружено такой закономерности поведения микроорганизаций, которая обеспечила бы устранение дефицита в результате повышения уровня потребительских цен. Реакции домашнего хозяйства на рост цен (снижение реального спроса) самой по себе недостаточно для устранения дефицита, если ни предложение предприятий, ни их спрос на потребительские товары практически не зависят от цен [18].

Это утверждение следует из выводов, основанных на закономерностях поведения *микроорганизаций* (предприятий и домашних

[17] См. гл. 14.

[18] Мы стремились точно и коротко сформулировать взаимосвязь. Поэтому обобщающая констатация не распространяется на «оттенки». Можно было бы добавить несколько уточнений. Например, что конкретная структура предложения зависит от относительных цен. Что моментальный спрос предприятия может временно уменьшиться под влиянием удорожания материалов и т. п. и т. д. Но все это не меняет сути приведенного утверждения.

хозяйств). Подтвердим теперь его также выводами, вытекающими из закономерностей централизованного планирования, полагаясь на анализ, проведенный в разделах 19.4 и 19.5.

В механизме макропланирования социалистического хозяйства отсутствует автоматизм, обеспечивающий немедленную реакцию плановых показателей предложения на изменения среднего уровня потребительских цен. В краткосрочном макропланировании потребления происходит «количественное» приспособление. Плановые задания, относящиеся к производству потребительских товаров и внешней торговле, согласовывают с планами реального потребления домашних хозяйств, предприятий и учреждений [19]. Все эти приспособления осуществляются таким образом, чтобы при этом сохранить нормальное состояние дефицита, резерва и использования.

Среди прочего сохранению нормальной интенсивности дефицита на потребительском рынке способствует также и то, что именно отклонение от нормального состояния служит важным сигналом для тех, кто регулирует предложение как на макроуровне в центре, так и на микроуровне на предприятии.

В венгерских экономических дискуссиях поднимался вопрос о том, что повышение цен (разовое или постоянное, инфляционное повышение) может уменьшить или даже устранить дефицит, «восстановить равновесие спроса и предложения». Соответственно, должна существовать связь между инфляцией и дефицитом. Более быстрая инфляция приводила бы к снижению остроты дефицита, и наоборот. Если вышеприведенный ход наших рассуждений верен, то он опровергает эту мысль. *Причинная связь существует в одном направлении: дефицит усиливает тенденцию повышения цен* (см. гл. 15 и последний раздел настоящей главы). *Но в обратном направлении такая связь не действует.*

По моим впечатлениям, тех, кто верит в существование причинной связи «повышение цен → устранение дефицита», имеют в виду «крест Маршалла» — стандартную модель рынка, описанную в настоящем разделе в качестве исходной модели. В этой модели причинная связь *двусторонняя*: дефицит повышает цену, повышение цены устраняет дефицит. Но, как мы только что поясняли, на потребительском рынке в социалистическом хозяйстве нет таких механизмов, которые автоматически обеспечивали бы действие второй причинной связи (повышение цен → устранение дефицита).

Постоянство, снижение или повышение уровня потребительских цен совместимы с устойчивым сохранением нормальной интенсивности дефицита. Нормы дефицита не вечны, но никакие изменения цен, в любом направлении, не могут оказать на них длительного влияния.

---

[19] Используя обозначения, принятые в разделе 19.4, можно сказать, что согласовываются реальные задания g и x. Однако не существует такой функции «макропредложения» $\varkappa(P)$, которая выражала бы причинную связь $P \rightarrow \varkappa$.

19.7. Отклонение интенсивности дефицита по группам продуктов. Исходные моменты

Приведенные в разделах 19.4—19.6 рассуждения, касающиеся агрегирования потребительского рынка, основывались на большом допущении: пренебрегалось тем, что состояние разных частей потребительского рынка может существенно отличаться. В данной главе проанализируем эти отклонения. Помимо краткосрочного влияния относительных цен, будет затронуто также и их долговременное воздействие.

Проиллюстрируем наши соображения таблицей 19.1. Она составлена, прежде всего, на основе венгерского опыта, но справедлива и для сферы потребления ряда других социалистических стран Восточной Европы. Таблица охватывает далеко не всю сферу потребления.

Таблица 19.1

Разница в уровне цен и интенсивности дефицита различных групп продуктов и услуг

I	II	III	IV	V
Группа продуктов	Цена по сравнению с себестоимостью	Эффективна ли цена?	Удовлетворена ли потребность?	Интенсивность дефицита
1. Хлеб, молоко, сахар и другие продовольственные продукты массового потребления	низкая	да	да	низкая
2. Оплата квартиры, находящейся в государственной собственности	низкая	нет	нет	высокая
3. Текстиль и готовая одежда массового потребления	высокая	да	нет	низкая или средняя
4. Личный автомобиль	высокая	да	нет	высокая

Сначала следует пояснить содержание колонки II. Сравнивались пропорции цен с пропорциями издержек производства. Потребительская цена группы продуктов называется средней, если она покрывает издержки производства, а кроме того, обеспечивает средний уровень прибыли и уплату государственного налога. Цена называется низкой в сравнении с издержками, если она значительно ниже, и высокой, если она значительно выше средней [20]. Цену каж-

[20] Это довольно грубое определение, поскольку оно оставляет открытым точный метод «усреднения», а также вопрос о том, что считается «значительным» отклонением от средней. Однако настоящий анализ не требует более тонкой классификации. Какое бы из более точных определений, причем очевидных, мы ни избрали, цены первой и второй групп продуктов по-прежнему оставались бы очень низкими, а цены третьей и четвертой групп очень высокими.

дой продуктовой группы можно определить с этих позиций почти «с первого взгляда». Цены третьей и четвертой групп приносят высокий чистый доход государству (налог с оборота, пошлина и т. п.), тогда как для компенсации потерь по второй и первой группам продуктов государство платит значительную сумму «отрицательного налога с оборота», т. е. дотации.

Мы пришли бы в нашей таблице к той же самой классификации, если бы сравнили внутренние цены не с внутренними издержками, а с ценами на аналогичные продукты и услуги, действующие в любой развитой капиталистической стране. На числовые пропорции, конечно, повлияла бы национальная система цен страны, с которой проводится сопоставление, но при каждом сравнении хлеб и плата за государственную квартиру оказывались бы относительно дешевыми, а автомобиль и одежда — относительно дорогими.

Несмотря на то что цены первой и второй групп продуктов низкие, а третьей и четвертой высокие, распределение интенсивности дефицита не совпадает с этим критерием (V столбец таблицы). Дефицит, несмотря на низкую цену, устраним в первой группе и, несмотря на высокую цену, устойчив в четвертой группе продуктов. Это еще один конкретный довод против точки зрения, в соответствии с которой «дефицит существует там, где слишком низки относительные цены».

Объяснение данного явления логически следует из сказанного в гл. 17 о насыщении потребностей и в предыдущих разделах настоящей главы о связи между уровнем цен, предложением и дефицитом. С этой точки зрения рассмотрим четыре группы продуктов, представленных в таблице.

Первая группа. Хорошо известен вывод теории спроса о том, что потребность в основных продовольственных продуктах удовлетворить относительно легко. Поэтому, несмотря на низкие цены, дефицит может быть устранен при условии, что отечественное производство и импорт сельскохозяйственных продуктов возрастают удовлетворительными темпами.

Вторая группа. Потребность в жилье практически неудовлетворима. Если плата за квартиру неэффективна, то дефицит, естественно, станет хроническим и очень интенсивным. Подробно зависимость между дефицитом жилья и квартплатой будет рассмотрена в следующем разделе.

Третья группа. Цены на текстиль и готовую одежду массового потребления высоки, что ограничивает спрос домашних хозяйств. Предложение в большей или меньшей степени приспособилось к этому. Правда, его структура, качество, территориальное и сезонное распределение оставляют желать много лучшего, и это вызывает дефицит (поиск, вынужденные замены и т. п.), однако интенсивность дефицита не особенно велика.

Четвертая группа. Стоимость личного автомобиля высока, и это ограничивает спрос сектора домохозяйств. Однако и предло-

жение систематически, устойчиво отстает от него. Для этого рынка характерны хроническое стояние в очереди, годы ожидания. Предложение растет из года в год, но только в той мере, которая обеспечивает *сохранение нормального дефицита*. Пример с личным автомобилем очень наглядно демонстрирует актуальность сказанного в предыдущих разделах о рынке *в целом* и для *частичного* рынка. Если однажды сложился и закрепился нормальный дефицит, предложение можно формировать (независимо от того, низка или высока при этом цена) так, чтобы нормальный дефицит непрерывно воспроизводился [21].

Здесь можно сделать выводы об *относительных* ценах потребительского рынка, аналогичные, но не идентичные выводам, приведенным в предыдущих разделах в отношении *среднего* уровня цен всего потребительского рынка в целом.

Спрос *домашнего хозяйства* при данных границах предложения очень чувствительно реагирует на относительные цены (это подробно рассматривалось в гл. 18).

Структура моментального или краткосрочного предложения продуктов, выпускаемых предприятием, довольно чувствительна к относительным ценам (см. раздел 14.6).

На долгосрочное предложение, обусловленное размещением капиталовложений (что частично зависит от вышестоящих органов, частично от предприятий) относительные цены влияют *косвенно*. Они способствуют формированию устойчивых пропорций потребительского спроса, которые учитываются при планировании долгосрочного предложения. И хотя относительные цены принимают во внимание, но ни на уровне центрального планирования, ни на уровне предприятия предложение автоматически не приспосабливается к ним. Именно об этом свидетельствует табл. 19.1. *Длительное время могут сохраняться неизменные внутренние пропорции предложения, с одной стороны, и потребительских цен — с другой, что способствует крайне неравномерному распределению нормальной интенсивности дефицита различных продуктов.*

Табл. 19.1 заставляет задуматься и еще об одной проблеме. Почему на одни продукты цены низкие, а на другие высокие? Чтобы ответить на этот вопрос, следует вернуться к *исходному моменту* — к периоду, когда складывались эти пропорции.

Основные пропорции нынешней венгерской системы потребительских цен были определены в 1946 г., в ходе стабилизации после крупной инфляции, и, по сути дела, кардинально пересматривались лишь однажды, несколько лет спустя. С тех пор проводилось множество бóльших или меньших изменений цен, но на их главных пропорциях и сегодня сказываются принципы, принятые при регулировании цен в 1946 и 1951 годах. Хотя в то время учитывалось много различных аспектов, выделим два главных:

---

[21] См. сноску 6 в гл. 6, где приводилось высказывание руководителя венгерской организации, импортирующей легковые автомобили.

1. Относительные цены должны отражать относительные издержки. Поскольку калькуляции были запутаны инфляцией, приходилось прибегать к довоенным пропорциям издержек и потребительских цен, существующим в 1938 году.

2. Можно и нужно отклоняться от относительных издержек для обеспечения определенных социальных преференций, прежде всего это касается перераспределения доходов. Концепция состояла в том, чтобы удовлетворение основных элементарных потребностей стоило дешево: хлеб, молоко, сахар, электроэнергия, выделяемые государством квартиры, медицинское обслуживание.

Излишне рассуждать сегодня о том, плохо или хорошо обеспечивал в свое время этот принцип перераспределение в пользу широких народных масс [22]. Достаточно подчеркнуть, что пропорции потребительских цен, определенные в то время на основе тщательно взвешенных соображений, с тех пор закостенели. Проанализируем рассмотренные два принципа с позиций сегодняшнего дня.

1. Очевидно, что относительные издержки очень изменились, ведь уже четыре десятилетия отделяют нас от пропорций цен и издержек 1938 года. Как будет показано в последнем разделе главы, цены, трудно поддающиеся административному регулированию, непрерывно приспосабливаются каждый раз к повышению производственных издержек. В то же время многие легко административно регулируемые, а потому и проще контролируемые цены застряли на том уровне, который был в свое время зафиксирован.

2. Во многом изменились и социальные преференции. Цель проводимой сегодня экономической политики отнюдь не бесстрастное наблюдение за стихийным формированием потребительского спроса, напротив, она пытается регулировать его в определенных направлениях [23]. Но сегодня при гораздо более высоком уровне реального потребления эти направления отличаются от принятых тридцать лет назад. Приведем лишь один пример: в наши дни, когда удовлетворены основные потребности в питании большинства членов общества, нет социальной заинтересованности в экономическом стимулировании чрезмерного потребления. Однако государственная дотация на многие продукты питания в конечном счете ведет к такому результату.

Несмотря на то что и *относительные издержки, и социальные преференции постоянно меняются, косность и инерция мешают приспособлению относительных потребительских цен к новым условиям* [24]. Необходимо уточнить, что это объясняется не неумением

---

[22] Собранный эмпирический материал не помогает четко ответить на вопрос, способствует ли проводимая политика в области потребительских цен выполнению первоначально поставленных задач перераспределения или достигается обратный результат. По этому вопросу см. статьи Ладаньи (Ladányi, 1975), Эршека (Érsek, 1976) и Ферге (Ferge, 1975, 1978).

[23] См. работы Хоха (Hoch, 1977), Хоха, Джона, Я. Тимара (Hoch, John, J. Timár, 1975).

[24] См. работу И. Винце (Vincze, 1971).

распознать проблему. И даже не особым консерватизмом лиц, ответственных за политику цен. Замораживание цен имеет более глубокие причины. Постараемся исследовать их на примере формирования платы за квартиру.

Анализ причин замораживания цен дает также возможность еще раз *обобщить* сказанное о ценах потребительского рынка. Из всех форм дефицита в области потребления самым тяжелым и болезненным является дефицит жилья в городе. Концентрированно и в особо острой форме здесь проявляются все рассмотренные проблемы дефицита.

19.8. Дефицит жилья и плата за квартиру

Вновь подчеркнем: выбрано лишь несколько из всего огромного множества проблем [25]. Мы не даем рекомендаций по их решению, а лишь попытаемся рассмотреть последствия реализации выдвинутых в дискуссии альтернатив. Речь идет о чрезвычайно сложном вопросе, поскольку конкретные экономические результаты тесно переплетаются с социальными и политическими последствиями и глубоко влияют на образ жизни миллионов людей.

Многие связывают устранение дефицита жилья со строительством все бóльшего количества государственных квартир, при сохранении номинального уровня платы за них. На наш взгляд, *безнадежны любые усилия ликвидировать дефицит жилья при сохранении номинальной квартплаты.* Несмотря на низкую цену хлеба, его дефицит устраним, поскольку эта потребность насыщаема. *Потребность в жилье, напротив, почти ненасыщаема* [26].

Если бы каждый жил, допустим, в двухкомнатной квартире, то многие претендовали бы, по крайней мере, на трехкомнатную. Имеющий квартиру захотел бы, вероятно, дачу. Если квартира удовлетворяет по числу комнат, захочется иметь бóльшую площадь, лучше оборудованную и расположенную в более живописном и здоровом районе. Есть, конечно, люди, которые не поменяли бы свои нынешние жилища, даже если бы им предложили бóльшую, лучшую и более дешевую квартиру. На это есть достаточно причин — привязанность к своему дому, болезнь, старость, наконец, просто нежелание трогаться с места. Но большинство людей были бы рады улучшить свои жилищные условия. Даже гораздо более

---

[25] По данной теме в Венгрии опубликован ряд крупных исследований и критических статей. См., например, работы Лишки (Liska, 1969), Конрада и Селеньи (Konrád, Szelényi, 1969), Брайтнера (Breitner, 1976), Халмоша (Halmos, 1977), Михальи (Mihályi, 1977, 1978) и Даниела (Dániel, 1978).

[26] По поводу насыщения см. раздел 17.2. Потребность следует считать практически ненасыщаемой, если при ожидаемом уровне развития производительных сил в ближайшие десятилетия она не может быть удовлетворена до такого уровня, когда потребитель *добровольно* уже не желает получить ничего сверх определенного количества, даже если это предоставляется *бесплатно.*

богатые, чем Венгрия, страны далеки от той степени обеспеченности жильем, при которой, например, проблемы меблировки и поддержания чистоты заставили бы «мобильное» большинство населения добровольно ограничить свой спрос независимо от квартирной платы [27].

Устранение дефицита жилья связывают и со значительным повышением платы за государственные квартиры. Размер такого повышения, конечно, оказал бы определенное влияние, но прежде чем делать выводы, рассмотрим критерии эффективности квартплаты с точки зрения ее влияния на спрос.

а) Квартирная плата *эффективно* влияет на *«количественный»* квартирный спрос. Это справедливо тогда, когда существуют лица, которые живут или претендуют на отдельную квартиру при номинальной квартплате, но не могут либо не хотят вносить новую повышенную плату, а потому добровольно отказываются от своего первоначального спроса [28]. Повышенная плата, таким образом, ограничивает спрос с точки зрения количества квартир.

б) Квартирная плата *эффективно дифференцируется* в зависимости от спроса на *качество* квартир. Это возникает, когда имеются домашние хозяйства, обладающие очень хорошими условиями или претендующие при номинальной квартплате на бóльшую, лучше оборудованную или имеющую другие качественные преимущества квартиру, но в результате дифференциации в оплате квартир в зависимости от их качества отказываются от своего первоначального спроса и добровольно соглашаются переехать в квартиры меньшей площади, хуже оборудованные, более низкого качества.

в) Под влиянием квартирной платы спрос домашних хозяйств снижается до такой степени, что часть (по крайней мере 2—3%) имеющегося жилого фонда не находит спроса. Если свободные квартиры не займут другие секторы экономики, создается *резерв жилья*.

Под *«высокой» квартплатой* имеется в виду такой ее уровень, который отвечает перечисленным критериям а), б), в). Они определены исключительно с точки зрения влияния на *спрос*. Мы не обсуждали соотношение между квартплатой и расходами на поддержание или замену квартир (к этому вернемся позже).

[27] Это однозначно подтверждается, например, опытом Швеции. После второй мировой войны там была установлена относительно низкая квартплата. Унаследованный жилой фонд был велик и не пострадал в войну, затем началось жилищное строительство с самыми высокими в мире нормами на душу населения, и, несмотря на это, имелся острый дефицит жилья, причем с многолетним ожиданием в очереди. Он исчез только тогда, когда был резко поднят уровень квартплаты и урегулированы ее пропорции. См. статью Линдбека (Lindbeck, 1967). Он упоминает также свою предшествующую работу, написанную совместно с Бенцелем и Шталем на шведском языке и опубликованную в 1963 году. Ситуация с жильем в Швеции и дискуссии экономистов на эту тему освещает на венгерском языке Даниел (Dániel, 1977б).

[28] Например, они переходят в коммунальную квартиру или, отказываясь от первоначального намерения переехать в отдельную квартиру, остаются жить в прежней квартире вместе с другими членами семьи и пр.

Влияния введения высокой квартплаты сведем в четыре группы.

1. *Краткосрочное влияние на домашнее хозяйство.* Здесь рассмотрим лишь, как домашнее хозяйство, выступая в качестве «покупателя», одного из действующих лиц рынка, реагирует на повышение квартплаты («человеческий» фактор будет рассмотрен в п. 4).

Не касаемся влияния роста квартплаты на доходы. Это, очевидно, зависит от наличия или отсутствия компенсации в номинальной заработной плате. Примем, например, что суммарный годовой номинальный доход сектора домашнего хозяйства повысился ровно настолько, насколько увеличилась квартплата. Иными словами: изменилось *соотношение* между квартплатой и другими потребительскими ценами (кроме того, происходит перераспределение дохода, о чем также речь пойдет в п. 4).

Пока предположим, что административные запреты не позволяют предприятиям и общественным организациям занимать квартиры, освобожденные домашними хозяйствами (см. п. 2).

За краткосрочный период можно принять 1—2 года. В жилищном секторе основной капитал велик и существует длительное время: доля чистого прироста жилого фонда за 1—2 года к существующему фонду относительно невелика. Поэтому при вышеуказанных предположениях краткосрочное приспособление рынка можно описать приблизительно так: *спрос сектора домашних хозяйств при новой более высокой квартплате приспосабливается к имеющемуся предложению.* Большинство людей с трудом решаются на переезд. Высокая квартплата, однако, является *экономическим принуждением.* Ранее, при рассмотрении критериев эффективности квартплаты, упоминалась «добровольность». В данном случае, однако, действие можно считать добровольным лишь в том случае, когда съемщик выезжает из квартиры не по административному распоряжению и выбирает квартиру худшего качества не в результате административного выделения. Его переезд диктуется жестким бюджетным ограничением домашнего хозяйства.

Рано или поздно все переезды заканчиваются. После переходного периода приспособления при рассмотренных условиях *острый дефицит жилья будет снят в короткие сроки.*

Конечно, и в дальнейшем могут возникать такие случаи, когда кто-то не может найти квартиру, соответствующую первоначальному спросу, и осуществляет вынужденную замену. Сохраняется необходимость в некотором поиске, возможно, в ожидании, пока будет получена понравившаяся квартира. Поэтому не каждый компонент вектора z — показателя дефицита жилья равен нулю. Это не происходит уже потому, что приспособление в данном случае не может быть полностью свободно от трения (если воспользоваться обозначениями, принятыми в гл. 8, $w > 0$). Зато ликвидируется самая тяжкая форма дефицита — стояние в очереди годами. Поскольку имеется резерв жилья, всегда можно сразу же снять квартиру, при условии, что вы в состоянии и согласны заплатить за нее

высокую квартплату и, в случае необходимости, довольствуетесь тем, что свободная на данный момент квартира не совсем соответствует первоначальным требованиям (вынужденная замена).

Устойчива ли эта ситуация, станет ли она *новым нормальным состоянием рынка?*

2. *«Эффект отсоса», осуществляемого сектором предприятий и учреждений.* Нельзя ручаться, что на практике действует принятое нами упрощение — административный запрет препятствует предприятиям и учреждениям арендовать квартиры, освобожденные сектором домашних хозяйств. Если такого запрета *нет*, то всякое снижение квартирного спроса домашних хозяйств приведет лишь к тому, что предприятия и учреждения, слабо реагирующие на цены ресурсов, немедленно набросятся на свободные площади. Ведь им не хватает служебных помещений, а внести более высокую плату, обременительную для домашних хозяйств, в данном случае не представляет никакого труда.

Если же административный запрет все-таки *существует*, то его не так-то просто последовательно проводить в жизнь. Опыт Венгрии показывает: несмотря на административные запреты, растет число занятых учреждениями зданий, первоначально предназначавшихся для жилья. Особенно трудно было бы «защитить» от притязаний предприятий и организаций резерв жилья, пустующие помещения.

3. *Формирование пропорций на длительную перспективу.* Предположим, что плата за государственные квартиры была установлена на новом, более высоком уровне. Для того чтобы понять, какие проблемы связаны с этим в перспективе, вспомним сказанное в разделах 19.4—19.6 с той лишь разницей, что теперь речь пойдет не о потребительском рынке в целом, а только о его части — рынке жилья.

В длительной перспективе растут номинальные доходы населения, а параллельно с ними спрос на жилье[29]. Сектор домашних хозяйств в результате растущих доходов стремится получить большее количество квартир, причем большей площадью и лучшего качества. Поэтому, если даже устранение острого дефицита и явилось первым следствием повышения квартплаты, то дальнейший ход событий зависит от роста реального предложения. Соответствует ли рост и качественное улучшение государственного жилфонда росту спроса?

Возможно. Однако гарантий, что это действительно случится, нет. Вспомним пример с личными автомобилями, приведенный в табл. 19.1. Несмотря на их дороговизну и растущее предложение, тем не менее обычными являются стояние в очереди, многолетнее

---

[29] Возможно, что он растет *быстрее*. По крайней мере, это доказывается функциями спроса, рассчитанными по данным развитых капиталистических стран.

Из-за хронического дефицита жилья на основе статистических данных социалистических стран невозможно однозначно установить связь между ростом доходов и спросом на жилье.

ожидание, поскольку предложение упорно отстает от растущего спроса.

Рост государственного жилфонда регулируется централизованным планированием с учетом имеющихся ресурсов. *Это предложение не является детерминированной функцией ни цены, ни прибыли или убытков, обусловленных разницей между доходами от квартплаты и издержками на строительство и эксплуатацию квартир.* Государство может принять решение о перегруппировке доходов. У него есть возможности изъять чистый доход из высокоприбыльного жилищного сектора либо дотировать убыточный жилищный сектор. Вот почему не следует связывать размер новой, высокой квартплаты с издержками.

Из сказанного следует:

Условием ликвидации интенсивного дефицита жилья является эффективная, высокая квартплата. Однако сама по себе она не служит гарантией постоянного отсутствия интенсивного жилищного дефицита. То, что в конечном счете становится нормальным состоянием жилищного рынка — интенсивный дефицит или его ликвидация, наряду с уровнем квартплаты зависит от государственной политики обеспечения жильем.

Лица, занимающиеся планированием, не могут произвольно формировать эту политику. На ресурсы, направляемые на государственное жилищное строительство, претендуют и другие секторы, и в первую очередь в целях капиталовложений, служащих их экспансии. «Отсос» может затормозить рост государственного жилищного строительства. Однако остановимся, ибо эти рассуждения могут далеко увести от исследуемой темы — квартплаты.

Вернемся от крупных, долгосрочных народнохозяйственных макропропорций к непосредственным «микропоследствиям» повышения квартплаты — его влиянию на жизнь людей.

4. *Перераспределение жилой площади.* В краткосрочном плане *общий объем* реального потребления сектора домашних хозяйств уменьшается на столько, сколько высвобождается резерва. С точки зрения пропорций (скажем, резерв составляет 2—3%) — это немного. Во всяком случае в период хронического жилищного дефицита население настолько отвыкло от возможности существования квартир, которые можно свободно получить, что уже само возникновение такой ситуации воспринималось бы как поразительный факт. Для крупного города с миллионным населением, где, например, насчитывается 200 тысяч квартир, это составит около 4—6 тысяч пустующих квартир. Иными словами, 4—6 тысяч домашних хозяйств, ранее занимавших отдельные квартиры, были бы вынуждены съехаться.

Образование резерва облегчило бы обмен квартиры, так как отпала бы необходимость в построении сложных цепей многосторонних обменов. *Возрастает пространственная мобильность общества*: может быть ликвидирована вызываемая дефицитом квартир «крепостная привязанность». Однако этими льготами пользуются

не те, кто из-за повышения квартплаты вынужден выехать из отдельных квартир, а те, кто в будущем захочет переехать или создать новое домашнее хозяйство. Таким образом, происходит перераспределение выгод и потерь.

Это не единственное влияние перераспределения. Как отмечалось ранее, рост платы за квартиру и ее значительная дифференциация в зависимости от качества вызовут множество переездов; одни поедут в бóльшие и лучшие квартиры, другие — в меньшие и худшие[30]. При этом не следует забывать, что квартира не является одним из многих товаров, как, например, одежда или холодильник. Конкретные жилищные условия значительно влияют на образ жизни людей, их семейные отношения и культурные возможности. При перераспределении жилищные условия одних людей улучшаются, других — ухудшаются. Рассмотрим положение последних. Многие люди тысячью нитей привязаны к своему дому, соседям, к окрестностям, знакомым с детства. Они привыкли жить вместе только с ближайшими членами своей семьи либо в одиночестве, а теперь им предстоит делить квартиру с посторонними. Таким образом, перераспределение квартир может вызвать глубокие потрясения множества людей.

Однако происходит перераспределение не только *квартир*, но — косвенно и *доходов*. В жилищном секторе всех восточноевропейских социалистических стран, в том числе и в Венгрии, существует широкий *частный сектор*. К этой категории относятся частные дома и квартиры «кондоминиум». Бóльшая часть таких домов и квартир используется непосредственно их владельцами, однако существует и частная аренда домов (например, субаренда или сдача съемщику полностью дома или квартиры). Не вдаваясь в детали сравнения, можно сказать, что первоначальный строитель частного дома или квартиры (а если дом построен на продажу, то его покупатель) должен, по крайней мере, возместить строительные издержки. Съемщик же государственной квартиры платит всего лишь небольшую часть эксплуатационных расходов, поскольку квартплата дотируется государством. Те, кто до сих пор платил за государственную квартиру номинальную плату, пользовались значительной *«потребительской премией»*, получали «подарок» от государства[31]. Возможно, такая квартира была выделена на основе признанных обществом критериев отбора (например, острая нужда, заслуги). Однако иногда квартиру получают благодаря личным связям или коррупции либо, что происходит гораздо чаще, по наследству. Возможно, что в свое время родители получили государственную

---

[30] Мы оставляем открытым вопрос, *насколько* должна возрасти квартирная плата и какова дифференциация жилья по качеству. А ведь от этого зависит, сколько людей и как скоро готовы добровольно ухудшить свои жилищные условия — не по административному распоряжению, а под воздействием экономических факторов.

[31] О потребительской премии, связанной со схемой административного выделения, см. раздел 17.6.

квартиру, как остро нуждающиеся или заслуженные люди либо они, а может быть даже дедушка или бабушка еще до революции въехали в этот дом, который позже был национализирован, а их дети и внуки родились уже в государственной квартире. Право пользования государственной квартирой передается, таким образом, по законам наследования точно так же, как и феодальное поместье. Одновременно благодаря номинальной квартплате происходит передача «потребительской премии» от отца сыну, совсем как в случае с феодальной рентой.

Повышение квартплаты отняло бы у съемщиков государственных квартир эту «премию». Найдутся, конечно, такие люди, которые будут считать, что их лишили заслуженных привилегий[32]. Другие же просто отметят тот факт, что они понесли материальные потери.

В результате перераспределения прямая зависимость между общим денежным доходом домашнего хозяйства и его жилищными условиями могла бы стать более тесной. Она, по сути дела, соответствовала бы принципу распределения по труду. Однако остается нерешенной следующая проблема: в какой степени распределение денежного дохода соответствует принципу распределения по труду в данных конкретных социальных условиях. И конечно же по-прежнему, вызывает споры вопрос, является ли квартира благом, которое должно распределяться по труду, либо это такое основное условие жизни, при распределении которого следует принимать во внимание и другие точки зрения (например, должны ли зависеть жилищные условия детей от доходов их родителей и др.).

На этом прервем рассмотрение влияния перераспределения, хотя не затронут еще целый ряд аспектов. Однако стало, по крайней мере, очевидным, как, на первый взгляд, чисто экономический вопрос (размер квартплаты) вызывает *глубокие социальные, политические и нравственные проблемы.*

Важно и другое: любое радикальное перераспределение серьезно будоражит настроение общества. Те, кто окажется в выигрыше, возможно, даже не осознáют этого. Если нынешняя молодежь привыкнет к тому, что не надо ждать очереди на квартиру, то впоследствии она отнюдь не будет рассматривать это как особое достижение. Но даже те, кто уже сегодня ощущает получаемые ими преимущества, предпочитают радоваться этому *втихомолку.* Напротив, те, кто теряет, поднимают *«голос»*, давая выход своему возмущению. Поэтому понятна сдержанность в подходе к регулированию квартплаты и, в целом, к серьезным (и потому сопровождающимся перераспределением доходов) реформам потребительских цен.

[32] Разумеется, повышение уровня квартплаты может быть дополнено системой индивидуальных пособий на квартплату. Такие субсидии могли бы предоставляться тем, кто имеет на это основания. Конечно, вовсе не обязательно, чтобы круг лиц, пользующихся этими пособиями, совпадал с кругом получающих в настоящее время «подарок государства» в виде низкой квартплаты.

Это дает возможность понять явление, которое назовем *ловушкой стабильности цен*. Ради обеспечения стабильности цен государство воздерживается от регулярных или по крайней мере достаточно частых *мелких* корректировок. Люди привыкают к стабильности и ожидают от правительства ее гарантий. Каждое значительное повышение цен вызывает беспокойство. Чем сильнее система пытается доказать, что она способна обеспечить стабильность цен (и чем шире она декларирует это намерение), тем больше население проникается уверенностью и, следовательно, тем острее реагирует на повышение цен, если оно все же происходит.

Такова изнанка замораживания цен с точки зрения общественного настроения. Вследствие своей негибкости (как это уже отмечалось в предшествующем разделе) цена «отрывается» от сегодняшних издержек и от государственных преференций, действующих в период ее определения. В течение многих лет не проводились постоянные мелкие корректировки цен и теперь необходимы уже крупные изменения. Но сопутствующие им процессы перераспределения сопровождаются общественными потрясениями и неприятием, результаты которых почти непредсказуемы. Поэтому хозяйственное руководство затягивает изменения, от чего проблемы становятся еще серьезнее, а число их возрастает. Теперь упорядочение цен будет сопровождаться еще бóльшими потрясениями... и так далее. Типичным, хотя и не единственным примером таких «попавших в ловушку», «замороженных» цен является плата за государственные квартиры.

Итак, мы вплотную подошли к еще одному важному аспекту выяснения вопроса о том, почему уровень цен ряда продуктов «таков, как он есть». Потому, что когда-то, может быть десятилетия назад, они были зафиксированы на этом уровне, и в то время для этого существовали веские причины. А затем цены попали в «ловушку стабильности». Сложившись однажды, status quo консервирует само себя. Это не означает, что никогда и ни при каких обстоятельствах не может произойти радикальное изменение цен. Ясно одно: изменение пропорций попавших в «ловушку стабильности» потребительских цен сопряжено не только с экономическими, но и с далеко идущими политическими последствиями.

19.9. «Неадминистративные» потребительские цены

До сих пор в настоящей главе в центре анализа стояла государственная политика ценообразования. Это обоснованно уже потому, что среди потребительских цен очень высока *доля административно устанавливаемых* цен, жестко контролируемых центральными органами ценообразования. Эта доля выше, чем среди межзаводских цен, рассматривавшихся в гл. 15. Вместе с тем значительную

роль в ценообразовании играют и два других типа: *договорные цены*, устанавливаемые на основе свободного соглашения между покупателем и продавцом, и *псевдоадминистративные цены*, якобы устанавливаемые центральными органами, а в действительности инспирируемые продавцом [33].

В области не административно устанавливаемых потребительских цен действуют тенденции дрейфа цен, аналогичные рассмотренным в разделах 15.5—15.7, когда речь шла о межзаводских ценах. Не будем лишний раз повторять уже сказанное, ограничимся лишь рассмотрением специфических черт сферы потребления. Здесь можно наблюдать «давление себестоимости». Правда, государственная политика цен может вмешиваться в этот процесс посредством пересмотра налога с оборота или дотаций. Оно может попытаться «заблокировать» рост издержек, воспрепятствовать тому, чтобы он повлиял на повышение потребительских цен. Но в конечном счете влияние себестоимости в той или иной степени дает о себе знать. Что касается «напряженности спроса», то чем выше интенсивность дефицита на изделие, тем скорее сам покупатель повысит цену, предложив более высокую, чем конкуренты.

В разделах 15.5—15.6 указывалось, что в товарообмене между предприятиями тенденции дрейфа не препятствуют финансовые ограничения со стороны спроса. Совсем другая ситуация в потребительском секторе. Здесь на *микроуровне* каждое домашнее хозяйство имеет жесткое бюджетное ограничение. То же самое можно сказать и о *макроуровне*: сумма всех номинальных доходов сектора домашних хозяйств жестко контролируется центральной экономической политикой (см. главу о заработной плате, особенно раздел 16.1). Тенденции дрейфа цен в этой сфере противостоит не только «ворчание» покупателей, не только общественное мнение и вмешательство государства, выступающего против повышения цен, основным препятствием является *ограниченность денежных средств сектора домашних хозяйств, которые могут быть истрачены на потребительские товары.*

Возможно, что какой-то покупатель и готов заплатить бóльшую цену за тот или иной продукт, но моментальный спрос всех домашних хозяйств на совокупность товаров лимитирован их средствами.

Это, однако, не означает, что ограниченность имеющихся у домохозяйств денег в конечном счете сама по себе способна *остановить* повышение цен, если к этому вынудят прочие факторы. «Контролирование» номинальных доходов домохозяйств является *одним из* условий, позволяющим воспрепятствовать инфляции цен на потребительском рынке. Однако только этого не достаточно. Должны быть и другие условия, о которых уже шла и еще пойдет речь в последующих главах книги.

---

[33] Более подробное рассмотрение классификации см. в разделах 15.2 и 15.3. К этому примыкает анализ измерения уровня цен в разделе 15.4. Сказанное там в полной мере справедливо и для измерения уровня потребительских цен.

Глава 20

Деньги: монетарная и фискальная политика

20.1. Введение

Все, рассмотренное в предыдущих главах в связи с поведением предприятий, учреждений и домашних хозяйств, дает теперь возможность заняться некоторыми проблемами, касающимися денег[1]. Не будем претендовать на всеобъемлющее освещение всех вопросов; теория денег имеет немало важных аспектов, которые в этой книге даже не затрагиваются. Сосредоточим свое внимание на единственной проблеме: как велика роль денег в социалистической экономике?

Прежде всего необходимо пояснить, что мы понимаем под ролью денег[2]. *Деньги играют активную роль, если фактическое поведение принимающих хозяйственные решения зависит от того, какими денежными средствами они располагают.*

Степень активности не может быть переменной, имеющей два значения: деньги играют *или* активную, *или* пассивную роль. Это можно выразить с помощью непрерывной шкалы, где между абсолютной активностью и абсолютной пассивностью денег возможны переходные ступени.

Существует тесная связь между жесткостью бюджетного ограничения и активностью денег. Собственно говоря, речь здесь идет даже не о двух понятиях, а об альтернативном описании одного и того же явления с двух точек зрения. На микроуровне в правой части неравенства, характеризующего бюджетное ограничение, фигурируют деньги, которыми владеют организации, т. е. это та часть всего предложения денежных средств в народном хозяйстве, которая находится в распоряжении организаций на микроуровне и может быть израсходована ими. Если бюджетное ограничение мягкое, его рамки могут быть легко раздвинуты и подогнаны к левой стороне неравенства, а именно к денежному спросу организаций на микроуровне. В этом случае деньги играют пассивную роль. Однако, если задано жесткое бюджетное ограничение, то

---

[1] Исследованию роли денег в социалистической экономике посвящена обширная литература. Среди работ венгерских ученых выделим книги Аугустиновича (Augusztinovics, 1963), Фалувеги (Faluvégi, 1976, 1977), Хусти (Huszti, 1971), Риеса (Riesz, 1970), Таллоша (Tallós, 1975a, б, 1976). Многие из этих монографий использованы в работе над данной главой.

[2] В формировании точки зрения на активную и пассивную роль денег я руководствовался идеями Брюса (Brus, 1967).

денежный спрос организаций на микроуровне — т. е. левая сторона неравенства — должен приспосабливаться к заданному предложению, здесь деньги играют активную роль. Таким образом, совокупность *микро*явлений (статистическое распределение жесткости бюджетных ограничений) обусловливает на *макро*уровне степень активности роли денег. В разделе 13.6 для измерения жесткости бюджетных ограничений был введен показатель β. При этом $\beta = 0$ означало абсолютно жесткое ограничение. Чем мягче ограничение, тем больше позитивное значение β. Этот же показатель можно применить для характеристики степени активности денег.

Мы не затрагиваем вопроса о связи внутренней денежной системы в социалистических странах с их внешними платежами и, в частности, с проблемой конвертируемости. Но даже если рассматривать роль денег в этих странах исключительно с внутриэкономической точки зрения, то и тогда можно сказать: *деньги здесь и во внутреннем обращении не вполне «конвертируемы», они «помечены» и «проштампованы» в соответствии с их назначением.* Как об этом уже говорилось выше, в финансовой системе указанных стран те денежные средства, которые могут быть использованы на выплату заработной платы в сфере предприятий и учреждений, полностью отделены от денег, ассигнованных на любые другие нужды (см. раздел 16.1). Точно такой же непреодолимый барьер — между денежными средствами, направляемыми на финансирование текущего производства и капитальных вложений. Централизованная банковская система, имеющая постоянную и исчерпывающую информацию обо всех финансовых операциях каждого предприятия и учреждения, может проконтролировать выполнение этого разграничения по статьям расходов. Естественно, существует большой денежный оборот между тремя крупными секторами: предприятиями, учреждениями и домашними хозяйствами, однако и этот оборот может осуществляться лишь через установленные и контролируемые финансовой системой каналы. Если и могут быть найдены какие-то лазейки, это не меняет того основного факта, что деньги лишь отчасти «конвертируемы». При таких условиях нельзя использовать общепринятые определения, касающиеся активности денег, а следует дифференцированно подходить к положению в каждом отдельном секторе экономики, а также к каждой ограниченной предприятиями («проштампованной») сфере денежного обращения.

В секторе *домашних хозяйств* действует жесткое бюджетное ограничение (см. раздел 18.1). В соответствии с этим *внутри сектора домашних хозяйств деньги играют активную роль* ($\beta = 0$ или близко к 0).

Правда, при определении государственной экономической политики в отношении этого сектора исходят не из объема (или предложения) денежных средств, имеющихся в распоряжении домашних хозяйств. Фактическими исходными пунктами являются планирование реального потребления домашних хозяйств и предложение товаров и услуг для их потребления, а также разработка государ-

ственной экономической политики в отношении номинальной заработной платы и уровня потребительских цен [3]. Те, кто занимается планированием, в первую очередь оценивают взаимосвязь этих переменных с происходящими в народном хозяйстве процессами, производством, капитальными вложениями, внешней торговлей. Кредиты, которые могут быть предоставлены домашним хозяйствам, невелики, а их объемы строго планируются. К тому же это — «проштампованные» кредиты: их бóльшая часть расходуется на индивидуальное жилищное строительство или приобретение определенных товаров длительного пользования. Таким образом, кредиты тоже могут быть по каждой отдельной позиции приведены в соответствие с реальным предложением этих товаров.

На основе всех перечисленных выше переменных можно определить, каким должен быть объем предложения денежных средств в секторе домашних хозяйств. Но даже эта величина, установленная в процессе планирования, тем не менее имеет самостоятельную роль в формировании экономических процессов, образно говоря,— «живет собственной жизнью». Работники плановых органов серьезно взвешивают, какое общее количество денег должно находиться в распоряжении населения. Они придают большое значение разработке так называемых балансов «покупательная способность [4]— товарные фонды» в ходе разработки годовых планов, являющихся основой оперативного осуществления экономической политики. В конечном итоге нельзя утверждать, что при планировании развития сектора домашних хозяйств предложение денежных средств приспосабливается к спросу на деньги или наоборот. Плановики формируют эти макрорасчеты в совокупности, *подгоняя один к другому.*

От этого в корне отличается положение в сфере предприятий и учреждений. Здесь бюджетные ограничения более-менее мягкие ($\beta \geqslant 0$) (об этом см. в гл. 13 и в разделе 14.11). Степень мягкости различается по странам и историческим эпохам. После реформы управления экономикой в ВНР бюджетные ограничения несколько ужесточились по сравнению с характерными для традиционной системы управления. Различие состоит и в том, рассматривается финансирование текущего производства или финансирование капитальных вложений (для последнего устанавливается мягкое ограничение). *Но даже тогда и там, где в сфере предприятий и учреждений роль денег наиболее ощутима, она все же остается довольно пассивной.* В процессе многоступенчатого регулирования и принятия решений выбор производственных и инвестиционных программ, подлежащих реализации, делается независимо от имеющихся в наличии денежных средств. Намеченные программы, в свою очередь,

[3] См. разделы 15.7, 16.2, 16.5, 16.6 и 19.4—19.6.

[4] Понятие «покупательная способность населения», используемое в практике планирования, родственно фигурировавшему ранее «предложению денег, находящихся в распоряжении домашних хозяйств». Не будем вдаваться в детальные подробности имеющихся расхождений между этими понятиями.

формируют определенный денежный спрос. *Денежное предложение пассивно приспосабливается к денежному спросу сферы предприятий и учреждений.*

Нет необходимости детализировать наши выводы, касающиеся домашних хозяйств. Однако целесообразно познакомиться с активной или пассивной ролью денег в секторе предприятий и учреждений. Для этого в разделе 20.2 проанализируем краткосрочное финансирование предприятий. В разделах 20.3 и 20.4 займемся проблемами финансирования капиталовложений, включая капиталовложения как предприятий, так и учреждений, т. е. проблемами долгосрочного финансирования. В заключение в разделе 20.5 коснемся нескольких аспектов государственного бюджета.

20.2. Краткосрочное финансирование предприятий

Начнем с анализа процессов *краткосрочного* регулирования деятельности социалистического предприятия.

Доля собственных оборотных денежных средств предприятия в общем объеме оборотных средств в различных социалистических странах неодинакова и многократно изменяется в ходе исторического развития. Однако всегда и везде в основе лежит принцип: предприятие не способно к полному самофинансированию. Во всех социалистических странах и на всех исторических этапах предприятие покрывает часть текущих расходов за счет кредитов. Поэтому самый важный вопрос, который нам следует выяснить,— на каких условиях предприятие может получить краткосрочный кредит. При этом суть проблемы не в том, каковы официально декларируемые принципы и правила предоставления кредита, а в том, какова *реальная практика* [5].

В гл. 13, где шла речь о жесткости бюджетных ограничений предприятия, в качестве одного из его показателей упоминалась «жесткость» или «мягкость» кредитной системы. Практический опыт подсказывает следующее.

Система краткосрочного кредитования предприятий является «мягкой» [6]. Объем этих кредитов не ограничивается строго зафиксированным сверху эффективным пределом. Ситуация определяется тем, что предложение краткосрочного кредита пассивно приспосабливается к спросу предприятий на кредит.

---

[5] «...Частичный автоматизм кредитования, образование излишка денег не были результатом сознательной, целенаправленной денежной и кредитной политики. Напротив, кредитная экспансия и частичный автоматизм в кредитной сфере возникли вопреки решительным стремлениям тех, кто формирует денежную и кредитную политику»,— пишет Хусти (Huszti, 1971. Évf. 41).

[6] Удачно характеризует это положение Риес (Riesz, 1964): «...банк — это такое предприятие по производству денег, которое не может отказать клиентам, "имеющим ордер". Более того, он иногда вынужден даже "производить отгрузку" и в адрес "не располагающих ордером"».

Этот спрос не безграничен: предприятие проявляет определенное «самоограничение». Причина здесь, думается, не в том, что за использование кредита нужно выплачивать проценты. *Процент как «цена» кредита не является эффективной ценой и не побуждает предприятие к добровольному самоограничению спроса на кредит.* Возможное увеличение бремени выплат по процентам (точно так же, как и другие виды роста издержек) предприятие, как правило, рано или поздно перекладывает на плечи потребителя или на государственный бюджет (см. главы 13 и 15). В практике можно найти подтверждение тому, что *на кредитный спрос предприятия величина процента не влияет* [7].

«Самоограничение» в спросе на кредит скорее объясняется тем простым фактом, что *кредит нужно просить.* Не только проситель, но и банк знают, что процент для предприятия мало что значит. Именно поэтому получение кредита не является просто деловым актом, соглашением двух равноправных партнеров. Обе стороны не рассматривают процент как плату должника за услуги кредитора. Кредит — это некое благодеяние (даже если его необходимо возвратить с процентами). Подобное положение еще более очевидно, если учесть, что в спросе на кредит недостатка нет. У банка никогда нет проблемы в размещении предназначенных для кредитования средств. Кредитный рынок — это «рынок продавца»: нуждающиеся в получении кредита стоят в очереди в банк. Кредиты, используя терминологию главы 17, распределяются не по аукционной схеме, а по схеме административного выделения. Неприятно просить даже в случае, когда предприятие считает, что ему полагается кредит. В таких условиях между банком и предприятием складываются в определенной мере иерархические отношения руководства — подчинения.

После реформы управления экономикой в ВНР возросла роль банков: предоставление кредитов теперь более тесно увязано с созданием запасов и фондов предприятия, но и после реформы любая достаточно мотивированная просьба о кредите всегда удовлетворяется.

Правомерность утверждения относительно «мягкости» и пассивности системы краткосрочного финансирования не может быть обоснована лишь логически. Это — гипотеза, которая нуждается в практическом подтверждении. Такое подтверждение может быть получено косвенно, путем проверки различных частных выводов.

1. Самая важная задача: проследить фактическое поведение предприятия, а именно — осуществление необходимых для текущего производства закупок. Наиболее целесообразным и подходящим средством практической проверки могли бы служить анкеты, персональные интервью, прикладные конкретные исследования, охватывающие достаточно репрезентативную выборку, с помощью которых можно было бы получить ответы на следующие вопросы:

[7] См.: Tallós. 1976. 221 *o.*

«Был ли в практике предприятия случай, когда оно не могло приобрести имеющийся на рынке и необходимый ему ресурс исключительно из-за отсутствия денег? Если такие факты были, то как часто, по каким статьям?».

Наша гипотеза заключается в том, что за редкими и незначительными исключениями подобные ситуации не встречаются. Что касается *спроса на кредит,* то при хроническом дефиците ресурсов и неопределенности в их пополнении даже заинтересованное в прибыли предприятие считает, что гораздо больший убыток может причинить ему упущенная возможность приобрести ресурсы, нежели выплачиваемый по кредиту процент. Что же касается *предложения кредита,* то наличие реального предложения ресурсов и намерение предприятия получить их являются достаточным мотивом для того, чтобы банк кредитовал эту акцию, поскольку ее нельзя финансировать из источников, уже имеющихся в распоряжении предприятия. Возможно, что предоставлению кредита будет предшествовать некоторый торг. Быть может, просителю придется проявить немалое ораторское мастерство, чтобы аргументировать свою просьбу и использовать все связи, но в конечном итоге, как правило, все же удается получить кредит.

Это простое наблюдение подводит к довольно важным выводам. Напомним некоторые положения из гл. 2, где мы разделили все экономические системы на два больших абстрактных класса: системы с ограниченным спросом и системы с ограниченными ресурсами. В спросоограниченной системе количество денег, имеющихся в руках отдельного покупателя, является эффективным ограничением, устанавливающим верхний предел общего объема покупок. *В ресурсоограниченной системе количество денег, которым располагает покупатель, не является эффективным ограничением.* Покупатель приобретает столько, сколько он может получить при данном физическом предложении, а не столько, сколько у него в наличии денег [8]. Если потребитель может купить то, что он хочет, он всегда найдет необходимые средства. Поэтому использование ресурсов в системе достигает верхних пределов, определяемых наличием «узких мест» [9].

2. Другое косвенное проявление «мягкости» системы краткосрочного финансирования заключается в распространении прак-

---

[8] К сказанному следует добавить одно существенное замечание. Все то, о чем шла речь, относится к активной или пассивной роли *национальных* денежных средств, необходимых для приобретения *внутренних* ресурсов, а не к *валюте*, идущей на закупку *импортных ресурсов* для текущего производства. Мы не занимаемся здесь вопросом регулирования расходов иностранной валюты. Так же, как и в других разделах книги, в данном случае мы не имеем возможности подробно исследовать специфические проблемы, связанные с внешней торговлей.

[9] Видимо, нет необходимости повторять выраженную в первой части книги мысль о том, что в то время, как система беспрестанно сталкивается с нехваткой ресурсов, всегда остаются их неиспользованные запасы. Одновременно существует и дефицит, и избыток.

тики взаимного предоставления кредитов между предприятиями [10]. Если предприятие попадает в затруднительное финансовое положение, то оно задерживает выплаты той хозяйственной организации, у которой приобретает необходимые ресурсы.

В традиционной системе управления экономикой центральный банк обладал жесткой монополией на предоставление краткосрочных кредитов. Предприятия не могли предоставлять друг другу кредиты. Сам банк проводил пассивную кредитную политику, постоянно приспосабливая предложение кредитов к спросу, порождаемому форсированным количественным ростом. После реформы эта монополия в предоставлении кредитов ослабла. *Если бы даже банк стремился проводить ограничительную политику, придерживаясь запланированного объема в предложении кредитов, то предприятия способны найти выход из этого положения: они могут на взаимной основе временно отказаться от требований по задолженности друг перед другом.* В конечном счете они могут сделать это без особого риска, поскольку (и об этом пойдет речь в следующем пункте 3) ни одному из них не угрожает финансовый крах, несущий угрозу основам их существования.

Расширение объемов взаимного предоставления кредитов между предприятиями является тенденцией, которую можно проследить на практике. Влияние этой тенденции двоякое. С одной стороны, она повышает гибкость обращения денежных средств, сопровождающего реальный процесс воспроизводства. С другой стороны, предоставляет возможность предприятию ограничивать или повышать свою платежеспособность, не обращаясь при этом за кредитом в центральный банк.

3. И наконец, третий косвенный метод эмпирической проверки гипотезы — выяснение, может ли предприятие в данной системе вообще стать неплатежеспособным, оказаться финансовым банкротом.

Традиционная система управления экономикой не допускала этого уже в декларируемых ею принципах. Более того, она автоматически устраняла даже частичную неплатежеспособность. Известным явлением был так называемый «принудительный кредит». Если предприятие в какой-то момент оказывалось неплатежеспособным, оно *должно* было взять кредит, чтобы иметь возможность уплатить поставщикам за использованные ресурсы. С помощью «принудительного кредита» банк не допускал возникновения цепной реакции неплатежеспособности между предприятиями.

После реформы система управления экономикой не декларирует принципа «принудительного кредита», но тем не менее в значительной степени продолжает применять его на практике. Иными словами, как уже указывалось в гл. 13, полная неплатежеспособность, настоящее финансовое банкротство практически не возникают.

[10] См.: Tallós, 1976.

20.3. Финансирование капиталовложений

Перейдем к вопросу о финансировании долгосрочных программ, капиталовложений [11]. Здесь неизбежно некоторое повторение сказанного в главах 9, 10, 13 и 14, где мы уже исследовали проблемы капиталовложения с других точек зрения. Сейчас вернемся ко многим вопросам, относящимся к инвестиционным процессам, в связи с необходимостью методически обоснованного анализа проблемы *денег*.

В данном разделе будем рассматривать вместе предприятия и учреждения. Естественно, между ними есть различия. Учреждения (за редким исключением) не могут использовать свои накопления для осуществления капиталовложений. Предприятия, напротив, имеют право использовать часть финансовых средств на инвестиции. Удельный вес «самофинансирования» в общем объеме капиталовложений различен в разные исторические периоды, в разных странах и секторах экономики. В традиционной системе управления народным хозяйством эта доля довольно мала. В результате реформы она возросла. Но и в послереформенной Венгрии, где значительная часть решений о капиталовложениях принимается децентрализованно, мала доля инвестиционных программ, осуществляемых предприятием *исключительно* за счет собственных средств. Большинство капитальных вложений финансируется либо на основе долгосрочных кредитов, либо за счет средств государственного бюджета, либо кредит и различные формы государственных субсидий дополняют выделенные на эти цели ресурсы самих предприятий. Таким образом, положение учреждений и предприятий одинаково в том отношении, что *финансирование капиталовложений происходит в обоих секторах, главным образом (или почти исключительно), из централизованных финансовых источников*. Этим сходством и объясняется тот факт, что в настоящем разделе они рассматриваются вместе.

Первое впечатление, которое может сложиться о многоуровневом процессе принятия решений о капвложении и его реализации, сводится к следующему: предприятие или учреждение просит средства у аллокатора [12], т. е. у распределителя денег. Создается представление, что спор идет вокруг денежной суммы: предприятие или учреждение просит 150 млн, аллокатор сначала дает лишь 110 млн, затем стороны сходятся на 125 или 140. Орган, являющийся аллокатором, казалось бы является стороной, строго при-

[11] См. по этому вопросу статьи Деака (Deák, 1975, 1978), Шооша (Soós, 1975) и Букты (Bukta, 1974).

[12] В традиционной системе управления аллокатор распределяет лимиты по капиталовложениям. Вышестоящий орган определяет лимиты для органа средней ступени, тот — органу низшей ступени и так далее (см. гл. 9). После реформы роль аллокатора стали выполнять органы центрального управления, принимающие решение о государственной дотации, или банки, предоставляющие кредит и таким образом одобряющие и подтверждающие размеры бюджетных расходов на капиталовложения.

держивающейся тех лимитов средств, которыми он располагает и может распределить.

Однако все это лишь поверхностное впечатление, *своего рода «денежная иллюзия», создаваемая многоступенчатым механизмом принятия решений в процессе регулирования капиталовложений. В действительности под «денежной вуалью» скрываются процессы «количественного» регулирования*[13]. *Казалось бы аллокатор распределяет деньги, хотя на самом деле он дает разрешение начать осуществление инвестиционных программ. Если реализация программы началась, связанные с ней финансовые затраты могут значительно превзойти первоначально утвержденные лимиты. Бюджетные ограничения денежных затрат на капиталовложения — мягкие.*

Естественно, нельзя утверждать, что между первоначально одобренным лимитом и фактическими затратами, установленными после завершения сдачи объекта, нет никакой связи. Утвержденная смета расходов имеет определенное ориентирующее значение для тех, кто осуществляет программу капиталовложений. Однако она в лучшем случае влияет на действия заказчика и генерального подрядчика, но не является эффективным, жестким бюджетным ограничением. К сфере капиталовложений, вероятно, в еще большей степени применим вывод, сделанный в отношении краткосрочного кредитования предприятий: *деньги играют здесь лишь пассивную роль.*

Эти утверждения могут быть проверены на практике косвенным путем, а некоторые (они будут сформулированы ниже) подтверждены обоснованием частных гипотез.

1. Самое важное — проследить ход осуществления капиталовложений. По аналогии с эмпирической проверкой частной гипотезы в п. 1 предыдущего раздела, здесь мы также можем искать ответы на интересующие нас вопросы с помощью интервью, анкет, конкретных исследований, основанных на репрезентативной выборке. Эти вопросы сводятся к следующему.

Встречались ли в ходе реализации одобренной на государственном уровне и начатой инвестиционной программы такие случаи, когда необходимые для ее осуществления внутренние ресурсы[14] *(например, строительные мощности, отечественное оборудование, материалы, рабочая сила и пр.) имелись в наличии, но инвеститор не сумел их приобрести только из-за отсутствия средств? Если да, то как часто такие случаи возникают и каков «удельный вес» соответствующих статей расходов?*

---

[13] Эта проблема уже затрагивалась в разделе 9.3.

[14] Здесь следует повторить ограничение, зафиксированное в предыдущем разделе: имеются в виду лишь закупки отечественных ресурсов. За них инвеститор, естественно, расплачивается денежными средствами, находящимися в обращении внутри страны. Бюджетные ограничения затрат иностранной валюты могут быть намного более жесткими. Однако этими проблемами, как отмечалось и в предыдущих разделах, мы не занимаемся.

Наша гипотеза заключается в том, что подобные ситуации никогда не встречаются. Если бы даже это и могло произойти, то касалось лишь совсем незначительных позиций. Постоянно слышатся жалобы: «Деньги бы нашлись, но для осуществления инвестиционной программы нет необходимых строительных мощностей, нет материалов, нет оборудования, нет людей». *Но если сигнал к началу реализации инвестиционной программы уже дан, то никогда (или почти никогда) не услышишь жалобу противоположного характера: «Строительные мощности, оборудование, материалы и рабочие нашлись бы, но нет денег!» Денежное покрытие всегда можно найти.*

Это подводит нас ко второй группе частных гипотез, связанных с «поиском денег».

2. На практике можно проследить как «находит» денежное покрытие инвеститор, если в ходе осуществления программы капиталовложений возникают финансовые затруднения. Хотя методы и средства здесь довольно разнообразны, выделим три наиболее важных:

а) Самый простой способ — перегруппировка расходов во времени. Если возникает необходимость, деньги, которые предусматривалось истратить позже, могут быть израсходованы раньше.

При одобрении размеров государственной дотации или кредита для осуществления инвестиции, финансируемой не только за счет собственных ресурсов предприятия, одновременно утверждается смета капиталовложения, и тогда же, как правило, определяются порядок и сроки предоставления дотации или кредита. Инвеститор, однако, может израсходовать деньги и раньше, если предоставится возможность приобрести ресурсы, необходимые в дальнейшем.

Обозначим заранее определенный порядок бюджетных расходов i-ой инвестиционной программы, начатой в t-ом году и реализуемой в данный момент следующим образом:

$$K_i(t),\ K_i(t+1),\ \ldots,\ K_i(t+T_i),$$

где $(t+T_i)$ — год запланированного завершения программы.

Это не выплаты, соответствующие первоначальному графику, а плановые цифры, которые были определены согласно данным о предоставлении неизрасходованных денег, оставшихся после вычета фактических затрат, произведенных до года t.

Обозначим $I(t)$ — все множество программ, которые начинаются или уже осуществляются в t-ом году.

Согласно разбитым по годам графикам, сумма выплат по намечаемым в t-ом году капиталовложениям составляет: $\sum_{i \in I(t)} K_i(t)$. В то же время инвеститор догадывается (и практика подтверждает его предположения), что он, по существу, располагает всеми неизрасходованными на данный момент лимитами капиталовложений. Обозначим через $K(t)$ полную смету неиспользованных до настоящего момента расходов по капвложениям на уровне всего народного хозяйства.

$$K(t) = \sum_{i \in I(t)} \sum_{h=t}^{t+T_i} K_i(h). \qquad (20.1)$$

Бюджетная схема всех неиспользованных расходов по капиталовложениям	=	Сумма выплат по всем осуществляемым инвестиционным программам	Сумма выплат вплоть до завершения инвестиционных программ	Запланированная смета расходов по капиталовложениям в году h

Очевидно, что израсходовать всю сумму $K(t)$ в t-ом году невозможно. Расходуется лишь ее малая доля, так как предложение ресурсов ограниченно. Однако спрос таков, что превышает сумму неизрасходованных денег. Этого явления самого по себе почти достаточно для объяснения того, почему платежеспособность почти никогда не ограничивает приобретение ресурсов и реализацию программы капитальных вложений. Если имеется реальное предложение и если его в t-ом году не поглотил спрос на инвестиции $\sum_{i \in I(t)} K_i(t)$, то всегда найдется организация, которая способна перенести на более ранний срок использование части кредита или государственной дотации, предусматриваемой на годы $(t+1)$, $(t+2)$. ...;

б) Инвеститор (как отмечалось и при анализе процесса краткосрочного финансирования предприятия) может задержать платежи и задолжать предприятию, предоставляющему ресурсы для реализации капиталовложения, облегчая тем самым возникшие трудности, связанные с выполнением текущих платежных обязательств.

в) Инвеститор может просить увеличить размеры первоначально одобренного кредита или государственной дотации в случае, если фактические расходы оказались выше запланированных. Подобная просьба практически всегда удовлетворяется. Об этом свидетельствуют и подтвержденные статистическими данными наблюдения, согласно которым стоимость почти всех капиталовложений в большей или меньшей степени (а преобладающая часть капиталовложений — в достаточно больших размерах) превосходит первоначально установленную смету затрат.

Многие инвеститоры используют методы а) и в) в комбинированном варианте. В начале осуществления капиталовложения они применяют метод а), т. е. превышают первоначально установленные лимиты, но, возможно, переносят на более ранний период использование средств, необходимых для покрытия растущих затрат. Между тем инвестиционная программа шаг за шагом реализуется: и чем ближе она к завершению, тем более абсурдной становится для вышестоящих органов мысль о ее остановке, когда выясняется,

что первоначально предусмотренная смета расходов превышена. Тогда уже инвеститор — а вместе с ним банк и госбюджет — «отправляются за деньгами». Таким образом, банк и (или) госбюджет в большинстве случаев соглашаются на превышение первоначально одобренных лимитов, обеспечивают они и покрытие затрат.

В п. 1 был поднят вопрос о том, может ли инвеститор отложить покупку того или иного конкретного ресурса из-за отсутствия денег. На него был дан отрицательный ответ. Сейчас в рамках эмпирической проверки этот вопрос можно поставить шире. Встречались ли случаи, когда было принято решение о прекращении какой-либо инвестиционной программы из-за исчерпания первоначально запланированной бюджетной сметы? Ответ, в основе которого лежат ранее проведенные наблюдения, однозначно отрицательный: подобная ситуация никогда не возникнет. Правда, явления дефицита и трение в процессе приспособления могут тормозить осуществление инвестиционной программы. В случае особых отклонений от намеченных темпов реализации программы органы управления могут вмешаться. Иногда в качестве временной меры программу останавливают. Однако, в конечном итоге, рано или поздно она будет совершена.

Это происходит потому, что подгоняемые «инвестиционным голодом» предприятия или учреждения, стремящиеся осуществить капиталовложения, всегда прежде всего заботятся о получении разрешения на капиталовложение и о начале программы, но гораздо меньше задумываются над тем, каковы размеры предстоящих затрат. Они рассчитывают на то, что рано или поздно смогут превысить пределы выделенных лимитов.

3. Третий косвенный путь проверки наших выводов — анализ финансового положения и деятельности нового объекта, созданного в результате капиталовложения. На этом вопросе мы подробно останавливались в разделах 13.8 и 14.8. Сейчас напомним лишь сформулированные там утверждения. *Пассивная роль денег иллюстрируется тем, что никогда не возникают случаи финансового банкротства инвестиционных программ.*

Речь идет не о том, что действительно не существует неудачных инвестиционных решений, плохо организованных и необоснованно дорогостоящих программ капиталовложений. Естественно, имеют место и критические замечания в отношении той или иной неоправдавшей себя инвестиционной программы. Бывают случаи, когда за неверное решение или плохую организацию программы к ответственным лицам применяются санкции, административные меры [15].

[15] Это, конечно, редко происходит, поскольку как в подготовке решения о капиталовложении, так и в его реализации принимают участие многие учреждения, находящиеся на разных уровнях иерархической лестницы многоступенчатой системы управления. Как правило, почти невозможно однозначно определить, кто несет ответственность за успех или неудачу. Кроме того, все учреждения и лица, участвующие в принятии решения и его реализации, не заинтересованы в поисках виновных.

Однако инвестиция как хозяйственное мероприятие «оправдывает сама себя» автоматически. Она *всегда* «окупается», поскольку как бы ни формировались денежные затраты и поступления, их рано или поздно подгоняют друг к другу так, чтобы в конечном итоге осуществление программы не вызвало неплатежеспособности, финансового краха.

Здесь мы подошли к одному из основных вопросов, касающихся пассивной роли денег. В предыдущих главах была высказана мысль о том, что *одним из наиболее глубоких внутренних ресурсоограничений является неудержимое стремление к расширению, порождающее неутолимый инвестиционный голод. На пути этого стремления к расширению никогда не возникает препятствий в виде барьера ограниченных денежных средств* [16].

Имеет смысл остановиться на некоторых вопросах кейнсова макроэкономического анализа в части, касающейся инвестиционных решений в капиталистическом хозяйстве. Здесь риск, связанный с инвестициями,— главная сдерживающая сила, которая вынуждает инвеститора проявлять осмотрительность. Если существует вероятность инвестиционного краха, который может привести не только к потере ожидаемой прибыли, но и, возможно, к утрате части вложенного капитала, то владелец денег серьезно взвешивает все факторы, прежде чем вложить средства в какую-либо программу. Сдержанность и осторожность инвеститоров, возможно, является одной из главных причин отсутствия в целом достаточного спроса для обеспечения полной занятости. Поэтому необходимо стимулировать потенциальных инвеститоров к осуществлению капиталовложений. В частности, на это направлены выработанные теорией Кейнса рецепты экономического регулирования: стимулирующая капиталовложения политика формирования процентных ставок и предоставления кредитов; инвестиции, способствующие росту производства; создание «оптимистического» настроения у предпринимателей. В такой обстановке общего подъема предприниматели все более проникаются уверенностью в целесообразности инвестирования своих денег.

В социалистическом обществе нет необходимости «создавать оптимистическое настроение», оно обеспечивается автоматически. Отсутствие риска при капиталовложениях гарантировано. В результате никакие опасения не сдерживают инициаторов инвестиционных программ в их стремлениях к расширению.

Обобщая сказанное, можно сделать вывод: *в социалистическом хозяйстве предложение денег не ограничивает и не регулирует реальные инвестиционные процессы. Возникающий в результате*

---

[16] Данное положение можно удачно проиллюстрировать с помощью любопытной цитаты. По мнению Венгерского инвестиционного банка, увеличить запланированный объем капиталовложений на 1957 год следовало потому, что «нам не удалось в необходимых пределах ограничить инвестиции, в связи с чем мы вынуждены расширить возможности их финансирования» (Ungvárszki, 1976. 122 *o*).

расширения экономической деятельности все больший спрос на деньги беспрепятственно удовлетворяется путем увеличения денежного предложения.

20.4. Сбережения и инвестиции

В связи с финансированием капиталовложений следует остановиться на еще одном вопросе — взаимосвязь *инвестиций* и *сбережений*. Мы не ставим перед собой задачу выяснить, какова, в конечном итоге, адекватность расчетов между денежными сбережениями и объемом капвложений за один и тот же период [17]. Признавая важность исследования соотношения и адекватности указанных понятий для развития системы национальной экономической статистики, мы тем не менее не включаем эту проблему в круг тем, исследуемых в данной книге. А вот *причинно-следственная* зависимость между двумя группами явлений имеет прямое отношение к нашей работе.

Постараемся ответить на следующий вопрос: *какое влияние оказывает денежный спрос, возникший в результате накоплений за предыдущий период, на стремление к осуществлению капиталовложений в последующий период?* Такая постановка вопроса правомерна и потому, что экономисты, занимающиеся финансовыми проблемами социалистического хозяйства, обычно интересуются — из каких накоплений денежных ресурсов кредитная система «имеет право» предоставлять долгосрочные кредиты. Мы не считаем своей задачей поиск ответа на последний вопрос. Тем более, что вызывает сомнение уже сама правомерность его постановки. Займемся исключительно описанием затронутых проблем и сформулируем гипотезы, требующие практической проверки.

Сначала рассмотрим проблему на *микроуровне*. При традиционной системе управления экономикой у предприятия нет ни возможности, ни заинтересованности в накоплении денежных сбережений для самофинансирования капиталовложений.

После реформы в системе управления народным хозяйством положение несколько изменилось. Предприятие теперь вправе использовать часть своих сбережений, накопленных из свободного остатка прибыли, на капиталовложения. В результате стали возможными инвестиции, источником финансирования которых являются или исключительно собственные сбережения предприятия [18],

[17] О венгерской системе расчетов см.: Arváy, 1973. 235—237 *o.*

[18] Предприятие и тогда использует свои сбережения на собственные капиталовложения, когда, возможно, более рентабельно было бы вложить их — через кредитную систему — в инвестиции другого предприятия. Мы уже упоминали, что предприятие особенно не беспокоится о расходах, возникающих из-за уплаты процентов по кредиту. Оно не интересуется и доходами в форме процента, полученного по банковскому вкладу. Предприятие считает более важным делом реальное расширение собственного производства, даже если оно приносит меньшие доходы, чем могло бы дать образование банковского вклада или предоставление денег в долг.

или эти сбережения дополняются долгосрочным банковским кредитом либо государственной дотацией.

Если и существует позитивная взаимосвязь между рассматриваемыми явлениями, ее могут нейтрализовать противоположные тенденции. Капиталовложения, финансированные за счет кредита или дотации из госбюджета, могут осуществляться и в таком секторе или на таком предприятии, где ранее не прибегали к накоплению денежных сбережений. Складывается впечатление (хотя оно и нуждается в дальнейшей практической проверке), что удельный вес таких капиталовложений довольно велик. Поэтому, в конечном итоге, *практически нет позитивной зависимости между распределением капиталовложений по отраслям или предприятиям, с одной стороны, и наличием у них денежных средств, с другой.*

Подобное утверждение можно сделать о характере *временно́й взаимосвязи* на макроуровне между объемом денежных накоплений за предыдущий период и намерениями осуществить капиталовложения в перспективе. Инвестиционное намерение и его осуществление возникают и реализуются «*самостоятельно*», вне всякой зависимости от денежных накоплений предшествующего периода. Это необоснованное стремление, основным источником которого является экспансивная жажда расширения, проявляется с большей или меньшей степенью нетерпения, возможно, в зависимости от циклического колебания. Колебания, как мы выяснили в разделе 9.10, обусловлены разного рода причинами, но к объясняющим факторам не относятся изменения объема денежных фондов, возникших благодаря сбережениям, которые могут быть использованы для капиталовложений. Если начнет разворачиваться инвестиционная деятельность и обнаружится, что денежных фондов недостаточно, действующая финансовая система обеспечит необходимые дополнительные средства. Если инвестиционная деятельность начнет буксовать, то и денежное предложение может стать более ограниченным. В определенный момент, наоборот, денежные фонды могут разбухнуть. Но и то и другое является пассивным отражением (а не активно действующим фактором) колебаний в сфере регулирования инвестиционных намерений и их практического осуществления.

Сделаем два кратких отступления. 1. Рассматриваемый нами вопрос в литературе, посвященной капиталистической экономике, сводится к проблеме соотношения между инвестициями, сбережениями и прибылью, к анализу направленности причинно-следственных связей в экономике под воздействием указанных переменных. Позиции Калецкого, Кейнса и Калдора, а также занимавшегося анализом этих вопросов венгерского экономиста П. Эрдёша [19] близки в том, что главной объясняющей переменной являются капиталовложения. Первостепенную роль играет реальная инвестиционная деятельность: в процессе формирования денежных доходов

[19] См.: Kalecki, 1964, Keynes, 1936, Kaldor, 1960 а, б, P. Erdős, 1976.

и их распределения создаются те финансовые источники, из которых можно финансировать капиталовложения.

Я не хотел бы высказывать свою точку зрения о том, насколько состоятельны упомянутые теории, касающиеся капиталистического хозяйства. Однако в социалистическом хозяйстве, безусловно, справедлив тот факт, что *реальная инвестиционная деятельность играет первостепенную роль, а обеспечение ее финансового покрытия имеет второстепенное значение.* Первое — это причина, последнее — следствие. Данную мысль можно высказать и по-другому: обеспечение денежных ресурсов играет пассивную роль и, безусловно, приспосабливается к денежному спросу реальных программ капиталовложений. Но к этому следует добавить одно ограничение.

Капиталистическую экономику в нормальном состоянии характеризует *ограниченный спрос.* Расширение сдерживается опасением предпринимателей-инвеститоров: удастся ли найти рынок для прироста производства, достигнутого в результате осуществленной инвестиции, и продать дополнительную продукцию по цене, обеспечивающей прибыль. Система не доходит до границы физических пределов ресурсов. Если абстрагироваться от исключительных случаев, то всегда можно найти мобилизуемый резерв, дающий возможность для дальнейшего расширения. Поэтому может возникнуть такое впечатление, что масштабы расширения *зависят лишь от инвестиционных намерений.* Их может быть «сколько угодно», но никогда не окажется «слишком много». Более того, чем выше объем реальных инвестиций, тем больше будет прибыль, т. е. возрастут финансированные источники капиталовложений, из которых может финансироваться еще бóльшее число капиталовложений и т. д.

Иное положение в социалистическом хозяйстве, где *ресурсы ограничены.* Инвестиционные намерения, стремление к расширению предприятий, учреждений, управленческих органов среднего и высшего уровней почти невозможно удовлетворить. Они всегда превосходят границы имеющихся материальных ресурсов. Правда, и здесь нет финансовых ограничений. Денежные источники могут быть обеспечены. Но масштабы инвестиционной деятельности все же не достигают «сколь угодно» больших размеров, так как в рамках цикличных колебаний эта деятельность вновь и вновь сталкивается с физическими ограничениями — «границей терпения» системы[20].

2. Это отступление касается *сектора домашних хозяйств.*

Хотя в разделе 20.1 указывалось, что в этой главе не будет рассматриваться этот сектор, все же сделаем исключение и вкратце затронем вопрос о взаимосвязи между накоплениями и инвестициями в секторе домашних хозяйств.

Не хотелось бы вдаваться в дискуссию по терминологии, в частности, о том, чтó в этой сфере можно назвать «капиталовложе-

[20] См. в разделе 9.10 характеристику инвестиционных циклов, а также книгу Броди (Bródy, 1980).

нием». Потребители, не являющиеся профессиональными экономистами, зачастую называют так приобретение дорогих товаров длительного пользования, в первую очередь приобретение или строительство собственной квартиры или дома, машины, мебели, холодильника, телевизора и др. В данном случае, не разграничивая понятий, также используем данный термин в этом смысле.

Для изолированных друг от друга организаций на микроуровне очевидна взаимосвязь: семья может вложить накопленные денежные средства в свое домашнее хозяйство [21]. Что, действительно, проблематично, так это перераспределение сбережений между домашними хозяйствами. Меньшая часть накопленных в домашних хозяйствах сбережений — это наличные деньги на руках у населения, бóльшая часть — в виде вкладов помещена в государственную банковскую систему. Эти вклады банк может выдавать взаймы домашним хозяйствам в виде кратко-, средне- или долгосрочных кредитов. В данной связи мы можем сделать следующее практическое наблюдение.

Не существует автоматически действующих правил, которые *устанавливали бы соотношение между предоставляемым (или даже фактически предоставленным) домашним хозяйствам потребительским кредитом и суммой их банковских вкладов. Эту пропорцию определяет государственная кредитная политика.* Обычно значительная часть сбережений домашних хозяйств становится источником финансирования других секторов.

20.5. Избыток или дефицит государственного бюджета

Мы не ставим перед соой цели заниматься описанием структуры социалистического государственного бюджета [22]. Остановимся исключительно на одном вопросе: какова роль бюджетного равновесия, дефицита или актива бюджета в возникновении общего хронического дефицита [23].

При рассмотрении проблемы в первом приближении можно было бы сказать: не существует однозначной и безусловно определенной

---

[21] Границы объема исследования не позволяют заняться вопросами финансирования производственных капиталовложений индивидуального сектора, функционирующего в рамках социалистической экономики. Мелкий ремесленник может решать, использовать ли ему свои сбережения «в домашнем хозяйстве» (например, на строительство дома) или превратить их в «производственные капиталовложения») (на приобретение нового оборудования и пр.). Однако большинство домашних хозяйств не имеет возможности такого выбора.

[22] Это описание содержится в монографиях, перечисленных в сноске 1 настоящей главы.

[23] По этому вопросу заслуживают внимания положения и выводы, содержащиеся в работе Богнара, Риесца и Шмидта (Bognár, Riesz, Schmidt, 1976), а также в исследованиях Хагельмайера (Hagelmayer, 1976), и Риесца (Riesz, 1976).

связи между сальдо государственного бюджета и интенсивностью общего дефицита в ресурсоограниченной экономке (т. е. дефицита производственных ресурсов, рабочей силы, инвестиционных средств, потребительских благ и услуг).

Многие полагают, что дефицит бюджета непременно усиливает общий дефицит. Однако это совсем не обязательно. В традиционной системе управления экономикой обычно строго следили за тем, чтобы государственный бюджет не был дефицитным и даже имел бы некоторый актив. Тогда довольно распространенным было также мнение, что актив государственного бюджета является своего рода закономерностью социалистического хозяйства. В то же время общеизвестно, что именно при традиционной системе управления экономикой в большинстве областей производства и потребления господствовал интенсивный дефицит. Наблюдается и обратное явление. В некоторых социалистических странах формируются государственные бюджеты, в которых заранее предусматривается превышение расходов над доходами, причем возможно, что в конечном счете бюджетный дефицит даже превышает запланированные размеры. Но при этом во многих сферах снижается интенсивность дефицита. Естественно, что на основе этих наблюдений нельзя сделать вывод о наличии обратной зависимости («чем больше дефицит бюджета, тем менее интенсивны явления дефицита в сфере производства и потребления...»). Они лишь подтверждают, что между двумя группами явлений нет однозначной взаимосвязи с определенной направленностью и знаком.

Развитие реальных процессов в экономике, увеличение хозяйственной активности сопровождаются расширением кредитного фонда. На использование ресурсов, в целом, влияет [24] то, как эти два процесса взаимодействуют на макроуровне. Однако, если уж в процессе «производства» денег кто-то обязательно должен оказаться должником, то в этих условиях не имеет решающего значения, чей долг растет быстрее, а чей медленнее — государства или предприятий.

Существенный вопрос заключается в том, в какой мере задействованы реальные ресурсы в хозяйственной деятельности, финансируемой непосредственно из госбюджета и из других источников, существующих помимо него? Насколько при этом используется (употребим выражение, введенное в гл. 12) общественно-экономический потенциал? Вернемся к рис. 12.3, который мы вскоре повторим под номером 20.1. На этой схеме изображена U-образная кривая предельных общественных издержек как функция использования общественно-экономического потенциала. Состояние системы характеризуется круто идущей вверх частью U-образной кривой в том случае, когда текущее производство, финансируемое из различных источников, текущее потребление учреждений, потребление домашних хозяйств (с учетом выплаты дотаций из общественных

[24] Только влияет, а не играет решающей роли, не определяет однозначно.

фондов потребления), а также инвестиции всех секторов создают совокупный первоначальный спрос, практически стремящийся к бесконечности. От бесконечного роста спрос удерживают лишь «узкие места», обусловленные ограниченностью ресурсов, а также «границы общественного терпения». Такое положение может сложиться в равной степени как при активном, так и при пассивном сальдо государственного бюджета.

Высокая степень использования общественно-экономического потенциала, сильный «перегрев» системы и вместе с тем частота возникновения и интенсивность дефицита не зависят от того, как в настоящий момент соотносятся доходы и расходы самого крупного обладателя денежных средств — государства. Указанное не зависит и от соотношения доходов и расходов всех обладателей денежных средств. Интенсивность хронического дефицита обусловлена тем, как соотносятся намерения использовать реальные ресурсы и их фактический объем. Поскольку эти намерения в широких сферах экономики жестко не сдерживаются денежно-бюджетным ограничением, то стремления к инвестициям «забегают далеко вперед», пока не столкнутся с действительно жесткими материальными ограничениями и с возможным сопротивлением активных субъектов системы.

Сказанное является общим положением, справедливым в отношении роли сальдо любого государственного бюджета. Речь идет о таком государственном бюджете, который существует в наполовину монетаризованной хозяйственной системе, притом полностью монетаризованной в тех областях, где бюджетное ограничение жестко, и сохраняющей лишь видимость монетаризованности там, где оно остается мягким.

Тогда возникает вопрос: является ли сам государственный бюджет «жестким» или «мягким» бюджетным ограничением? На наш взгляд, его нельзя однозначно причислить ни к одному из указанных типов [25]. Если государственный бюджет одобрен, то тогда по многим позициям (главным образом, по обеспечению текущих расходов государственных органов) устанавливаются строгая финансовая дисциплина и ограничения, не допускающие превышения сметы. *В этом отношении ограничение является жестким.* Но оно становится *мягким, неэффективным* в следующих ситуациях:

а) Обычно не возникает трудностей при превышении запланированных расходов, когда речь идет об инвестициях, финансируемых из государственного бюджета или осуществляемых с использованием государственных дотаций (это явление уже рассматривалось в разделе 20.3).

б) К числу нагрузок на бюджет относятся компенсация убытков предприятий, сохранение на низком уровне отдельных видов цен

[25] Эта проблема уже затрагивалась на *микро*уровне, когда в разделе 14.11 рассматривалось поведение учреждений, финансируемых из средств государственного бюджета. Сейчас ставится вопрос о государственном бюджете, финансирующем значительное число учреждений и обеспечивающем покрытие многих других расходов.

путем частичного возмещения затрат, поддержка убыточных внешнеторговых сделок и т. д. Для того чтобы «смягчалось» бюджетное ограничение предприятий, должно «смягчаться» и ограничение государственного бюджета.

в) Соблюдение или превышение заранее установленного размера сальдо бюджета зависит от «самоограничения», «самодисциплины» органов централизованного управления экономикой. Не существует «встроенной» системы правовых или политических санкций, которые накладывали бы соответствующие ограничения. Если создается такое финансовое положение, когда фактический дефицит больше запланированного, центральный банк выдает кредит под возникшую разницу. Банк находится в подчиненном положении по отношению к тем органам, которые следят за соблюдением или превышением запланированного сальдо госбюджета.

20.6. Резонанс дискуссии «кейнсианство или монетаризм»

В тех дискуссиях, которые ведут венгерские экономисты по вопросу правомерности или недопустимости дефицита государственного бюджета, находят своеобразное отражение споры между «кейнсианцами» и «монетаристами» в развитых капиталистических странах [26]. В данной книге не выносится оценка кто прав, а кто ошибается в дискуссии о *капиталистической* экономике. Мои замечания относятся исключительно к *социалистическому* народному хозяйству.

Часть участников дискуссии в Венгрии основательно знает Кейнса, Фридмена, а также литературу, посвященную теме дискуссии. Другие участники спора располагают знаниями, полученными из «вторых рук». Нас, однако, сейчас больше интересует не то, является ли тот или иной венгерский специалист сознательным или «интуитивным» «кейнсианцем» или «фридменистом». И даже не то, как он воспринял различные оценки и выводы ведущихся на Западе дискуссий. Считаю целесообразным прокомментировать лишь содержание дискуссии. В качестве иллюстрации к нашим доводам повторим и дополним новыми пояснениями рис. 12.3, который назовем теперь рис. 20.1. Подробное пояснение давалось в гл. 12, и повторять его сейчас не будем.

Кривая изображает некий репрезентативный компонент общественных затрат как функцию использования общественно-экономического потенциала. В гл. 12 объяснялось, что первая производная общественных издержек (они могут исчисляться в денежном и неденежном выражении) может быть охарактеризована U-образ-

[26] О позиции монетаристов, в первую очередь, см. труды Фридмена (Friedman, 1953, 1968, 1975, 1977б), о позициях кейнсианцев — в книгах Тобина, например: (Tobin, 1970 б, 1972). Общий обзор дискуссии содержится, в частности, в статье Лейдлера и Паркина (Laidler, Parkin, 1975).

Рис. 20.1. Две формы использования общественно-экономического потенциала.

ной кривой: сначала график идет вниз, затем вверх, причем все круче по мере возрастания использования общественно-экономического потенциала.

Когда возникли идеи Кейнса, нормальное состояние капиталистического хозяйства соответствовало левой части U-образной кривой. Оно характеризовалось безработицей, недоиспользованием основных фондов, разбухшими товарными запасами. В экономике заметно увеличился мобильный резерв, т. е. ожидали своего использования взаимодополняющие ресурсы. Кейнс и его последователи выработали рекомендации относительно возможности стимулирования общего спроса для активизации использования указанных ресурсов. Среди прочих, одним из предлагаемых средств может быть повышение государственных расходов (в первую очередь — расширение государственных инвестиций). При этом, однако, не допустимо, чтобы повышением налогового бремени уменьшить другие компоненты совокупного спроса. Поэтому возможен, более того, даже желателен дефицит государственного бюджета, имея при этом в виду, что он будет способствовать росту занятости, более эффективному использованию реальных ресурсов, общественных возможностей.

Было бы совершенно излишней потерей места и времени прослеживать сейчас ход рассуждения Кейнса на примере экономики, в которой не только не существует безработицы, но налицо хроническая нехватка рабочей силы, для которой характерны не значительные мобилизуемые резервы, а достигший большого напряжения «перегрев», постоянно воспроизводящиеся явления дефицита. Нормальное состояние этого хозяйства, как показано на рис. 20.1, соответствует правой части U-образной кривой.

Справедливо утверждение, сделанное в предыдущем разделе: знак сальдо государственного бюджета сам по себе не является доказательством роста или снижения интенсивности дефицита, его перемещения на кривой вправо или влево. Однако, если все прочие условия остаются неизменными, то не безразлично, каковы знак и величина сальдо госбюджета. Проведем простой опыт. Будем считать заданными следующие условия: I. Имеющийся в распоряжении объем реальных ресурсов, II. Первоначальный спрос всех других сфер хозяйства (т. е. не бюджетных предприятий, учреждений и организаций), III. Соответствующий объем доходов государственного бюджета. IV. Уровень цен. Следовательно, единственная свободная переменная — расходная часть государственного бюджета. В этом случае не все равно, какой спрос предъявляет государственный бюджет. Увеличение бюджетных расходов (при заданных выше условиях) еще более стимулирует использование общественно-экономического потенциала, его «сдвигов» на графике вправо, т. е. в направлении все более резко увеличивающихся предельных общественных издержек.

Конечно, в реальной действительности принцип «все прочие условия остаются неизменными» никогда не реализуется. Именно поэтому мы и не утверждаем, что возможный рост дефицита государственного бюджета безусловно способствует повышению интенсивности дефицита, более частому столкновению с «узкими местами», ускорению роста предельных общественных издержек. Мы утверждаем только, что абсурдно ссылаться на рассуждения Кейнса, касающиеся дефицита бюджета, в связи с анализом экономики, состояние которой соответствует правой части U-образной кривой, сильно «перегретой», функционирующей в условиях напряженного использования общественно-экономического потенциала и нехватки рабочей силы. Нормальное состояние дефицитной экономики есть то же самое «ультракейнсово» состояние с его постоянным стремлением к расширению, неутолимым инвестиционным голодом, с почти неудовлетворимым спросом. Эта система, действительно, не претендует на дальнейшие «кейнсовы инъекции».

Неужели на этом основаны выводы «фридменистов»? На дискуссиях, разгоревшихся в Венгрии, всплыла мысль, что «денег слишком много», поэтому существует инвестиционная напряженность и, может быть, в этом причина «дефицитной» экономики. На мой взгляд, такая точка зрения несостоятельна. Она отражает симптом, но не объясняет причины. Система, как мы только что

подчеркнули, представляет собой лишь наполовину монетаризованную экономику. В довольно обширной области — прежде всего в сфере предприятий — деньги являются лишь пассивным средством расчета, а не активным стимулом и результатом действий. *Существуют глубинные причины институционного характера, по которым в этой сфере бюджетное ограничение не может стать достаточно жестким.* Денежное предложение — при заданных институционных условиях — должно приспосабливаться к меняющемуся денежному спросу в реальной хозяйственной деятельности. Центральный банк не является учреждением, находящимся вне системы, и не может свободно решать, принимать или не принимать фридменистские рецепты. Напротив, этот банк представляет собой эндогенный элемент системы, который в силу необходимости должен удовлетворить ее денежный спрос.

К институционным аспектам затронутых проблем еще вернемся в гл. 22.

Глава 21

Макровзаимосвязи: модель отсоса

21.1. Введение

В настоящей главе подводятся некоторые итоги. При этом не ставится цель дать полный обзор всех главных идей книги, будут лишь повторены и особо подчеркнуты некоторые прежние выводы. В первой половине данной главы на простой модели анализируется ряд важнейших макровзаимосвязей ресурсоограниченной экономики; во второй приводятся выводы, вытекающие из этой модели.

В разделах 21.1—21.6 познакомимся с моделью в ее простейшем виде и начнем с упрощающих предположений. Затем в разделах 21.7 и 21.8 рассмотрим, насколько бы изменились сделанные выводы при снятии того или иного допуска.

1. Производство и потребление рассматриваются в агрегированном виде [1].

2. Производство разделяется на две группы: группа I — производство средств производства, группа II — производство товаров народного потребления [2].

3. Рассматриваем исключительно складируемые продукты, абстрагируясь от услуг.

4. Отсутствуют первичные ресурсы. Только продукция, выпускаемая группой I, является ресурсом I и II групп.

5. Трение приспособления задано и не зависит от переменных состояния системы.

6. Модель динамическая. Анализируется стационарная экономика, простое воспроизводство. Непрерывный временно́й цикл. Рассматриваются моментальные переменные управления в процессе приспособления системы.

7. Закрытая экономика. Вопросы внешней торговли не рассматриваются.

8. Из микроорганизаций социалистического хозяйства исследуем только предприятия, находящиеся в социалистической собственности, и домашние хозяйства. Исключаем общественные организации, частные предприятия и неформальную «вторую экономику» вне производственного сектора.

---

[1] Агрегирование может быть проведено на основании предположений, использованных в предыдущих главах (см., например, предположение 5 в разделе 12.1).

[2] Это разделение в основе своей соответствует теории воспроизводства К. Маркса. Наши определения в данном случае несколько отличаются от марксовых, хотя бы потому, что иными являются предмет анализа и институционные черты моделируемой экономической системы.

9. Народное хозяйство функционирует в рамках традиционной системы управления народным хозяйством. Бюджетное ограничение предприятия мягкое, бюджетное ограничение домашних хозяйств — жесткое.

Не будем описывать математическую модель процесса. Воспользуемся примером из области *гидравлики*. Пусть «поток» продуктов будет представлен жидкостью, например водой, а скопление их запасов — резервуаром-водохранилищем. Эта аналогия не нова. Несколько десятков лет назад в Лондонской экономической школе (London School of Economics) демонстрировалась *машина Филлипса* [3], в которой с помощью настоящего потока жидкости иллюстрировались взаимосвязи между макроэкономическими переменными Кейнса [4]. Мы не строили реальной аналогичной модели (хотя сделать ее не составило бы особых трудностей), изобразим наши взаимосвязи лишь схематически [5].

21.2. Второй резервуар и кран

На рис. 21.1 изображен резервуар в разрезе. Это — второй резервуар. Представим себе, что все продукты предприятий II группы притекают сюда после их производства еще до передачи домашним хозяйствам. Таким образом все запасы готовых изделий предприятий, производящих предметы потребления, и все товары, скопившиеся во внутренней торговле, собраны на одном гигантском складе. В этом случае количество жидкости в резервуаре символизирует запасы готовой продукции [6], приток — производство, а отток — покупки, совершаемые домашними хозяйствами.

Приток, запас жидкости и отток являются *реальными* величинами и характеризуют объем [7].

---

[3] Машина была сконструирована как наглядное пособие для проведения занятий по макроэкономике профессором Филлипсом, чье имя впоследствии стало известным благодаря «кривой Филлипса», описывающей взаимосвязи между безработицей и инфляцией.

Машина Филлипса демонстрировала, если придерживаться нашей терминологии, поток жидкости, приводимый в движение *давлением*, мы же рассматриваем потоки, вызываемые *отсосом*.

[4] В учебнике Самуэльсона также фигурирует гидравлическая аналогия кейнсовой системы (Samuelson, 1948). Идея изобразить рынок в дефицитной экономике с помощью гидравлической модели была предложена Йергеном Вейбуллом.

[5] Вопросы, в некоторых отношениях похожие на нашу «задачу о резервуарах», подробно математически проработаны в гидротехнике. Пионером этого исследования был Моран (Moran, 1959); обзор нынешнего состояния дан в работе Аниса и Ллойда (Anis, Lloyd, 1975).

[6] В нашей абстрактной модели отделены запасы ресурсов сырья, материалов и запасы готовой продукции. Кстати, то же самое было сделано в предыдущих разделах книги, например в моделях, приведенных в гл. 7. Жидкость, накапливающаяся в резервуаре, символизирует запасы готовой продукции.

[7] Можно предположить, например, что агрегирование количественных переменных происходит по фактическим ценам некоего базисного периода.

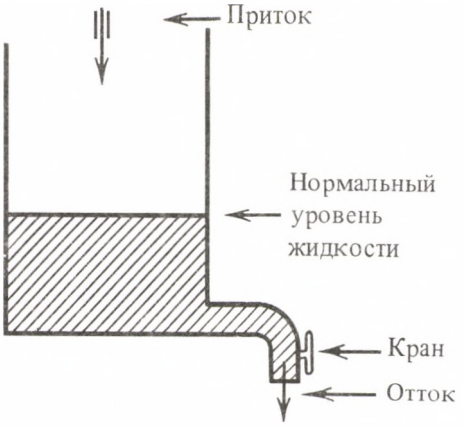


Рис. 21.1. Второй резервуар.

Сначала предположим, что второй резервуар полностью изолирован от первого, в который, как будет показано дальше, попадает поток продукции группы I.

Исходим из того, что в системе существует исторически сложившийся нормальный резерв потребительских товаров в производстве и торговле. Этот резерв в рассматриваемой модели символизируется нормальным запасом жидкости в первом резервуаре (нормальный агрегированный запас выпускаемой продукции).

Предположим, что в какой-то начальный момент фактические резервы выпускаемой продукции равны ее нормальным запасам. Вопрос — при каких условиях устойчиво сохраняется нормальное состояние? На рис. 21.1 во втором резервуаре скопилось как раз такое количество жидкости, которое соответствует нормальному уровню. При каких условиях уровень жидкости останется постоянным?

Первое условие тривиально: запасы выпускаемой продукции группы II *постоянны*, если в каждый момент в резервуар притекает столько продуктов, сколько и вытекает из него:

Объем выпуска потребительских товаров	=	Объем покупок домашних хозяйств	в любой момент.

(21.1)

Равенство (21.1) является условием нормального состояния группы II в *реальной сфере*.

Теперь вопрос звучит так: какое условие должно быть выполнено в сфере *управления* для воспроизводства нормального состоя-

ния в реальной сфере? Ответ следует из разделов 19.4—19.6, которые сейчас только напомним (и сформулируем по-новому в соответствии со структурой настоящей модели).

Для обеспечения «стабильности» резервов выпускаемой продукции, постоянно равных норме, в любой момент должно выполняться следующее условие:

Объем выпуска потребительских товаров	=	Сумма денег домашних хозяйств, предназначенная на покупку потребительских товаров	:	Индекс потребительских цен[8]

в любой момент. (21.2)

Равенство (21.2) является условием нормального состояния группы II, определяемого *спросом*. В агрегированной модели можно предположить, что сбережения домашних хозяйств зависят исключительно от номинального дохода. В этом случае регулирование соотношения между номинальным доходом и уровнем потребительских цен действует как *кран* в резервуаре. Если кран прикрывают (например, неизменный номинальный доход — повышающийся уровень цен или снижающийся номинальный доход — неизменный уровень цен [9]), то при постоянном объеме притока жидкости ее уровень в резервуаре начнет повышаться, пока она не польется через край. Другими словами, резервы выпускаемой продукции растут; возникает кризис сбыта, а скапливающиеся товары уже не помещаются на складах.

В противном случае, когда кран открывают больше и выходное отверстие расширяется (неизменный номинальный доход — снижающиеся цены или повышающийся номинальный доход — неизменные цены), при том же объеме притока жидкости ее уровень начинает падать. Резерв выпускаемой продукции уменьшается и в конце концов исчерпывается совсем. Конечно, и в этом случае верной остается тривиальная взаимосвязь: нельзя употребить больше, чем произведено. Таким образом, если кран остается широко открытым постоянно, то рано или поздно возникает новое стабильное состояние, которое можно сформулировать следующим образом:

[8] При фиксированной структуре продукта макроагрегата и при фиксированных относительных ценах индекс потребительских цен есть частное от деления уровня текущих цен на уровень цен базисного периода.

[9] Два вышеназванных чистых случая упомянуты только для облегчения пояснений. В действительности, как это следует и из формулы, определяющим является *соотношение* между количеством денег, предназначенных на приобретение потребительских товаров, и индексом потребительских цен.

Объем выпуска потребительских товаров	=	Объем покупок домашних хозяйств

при нулевых запасах выпускаемой продукции в любой момент, (21.3)

Объем выпуска потребительских товаров	<	Деньги, предназначенные домашними хозяйствами на покупку потребительских товаров	:	Уровень потребительских цен

в любой момент. (21.4)

Равенство (21.3) повторяет тривиальное *реальное* условие (21.1) с тем добавлением, что тождество производства и покупок реализуется при нулевых резервах выпуска продукции. Неравенство (21.4) заменяет условие *спроса* (21.2). *Агрегированный избыточный спрос домашних хозяйств* стал стабильным состоянием потребительского сектора. В гл. 18 указывалось, что это крайний случай, хотя он и может иметь место в действительности. Однако на рынке потребительских товаров очень интенсивный дефицит может появляться даже тогда, когда крайнего случая, определяемого формулами (21.3) и (21.4), фактически нет. До тех пор, пока этот крайний случай не наступит, спрос домашнего хозяйства является эффективным ограничением сбыта потребительских товаров, т. е. до тех пор действует кран, регулирующий отток из второго резервуара.

Сказанное о группе II — это «элементарное упражнение для пальцев», для начинающих изучать макроэкономику. Все взаимосвязи легко усваиваемы и очевидны. Переменные в правой части условия (21.2) — хорошо известные методы управления спросом. Однако позже читатель убедится в целесообразности этого небольшого повтора для более наглядного показа существенных различий в функционировании I и II групп.

Предположим, что соотношение производительного и непроизводительного резервов на макроуровне задано. Таким образом, хотя существуют иммобильные запасы, реализация которых маловероятна, другие резервы дают возможность более надежно обеспечить покупателя. Вспомним то, что уже неоднократно отмечалось в настоящей книге: *между уровнем производительного резерва и интенсивностью дефицита имеется тесная обратная зависимость* [10]. Если

[10] См. прежде всего рисунки в разделе 8.7. Более детально эта связь рассматривается в главах 8 и 12, а также в разделах 19.4—19.6.

склады забиты товарами, то (при заданной неопределенности намерений покупателя и продавца, заданной неинформированности обоих и вообще при заданных трениях приспособления) вынужденная замена возникает относительно редко; домашние хозяйства могут получить нужные продукты после короткого поиска, без ожиданий (в худшем случае после кратковременных ожиданий). Если же склады пусты, то (опять-таки при заданных трениях приспособления) вынужденная замена возникает часто и осуществить ее сложно. Неизбежны длительные поиски товара, долгое ожидание, изнурительные очереди. Можем считать, что *динамика номинального дохода и уровня потребительских цен, т. е. кран второго резервуара при сохранении сделанных предположений регулирует интенсивность дефицита.*

Как в потребительском секторе складывается *нормальный резерв* и на его основе нормальный производительный запас выпускаемой продукции, точно так же устанавливается и *нормальная интенсивность дефицита на потребительском рынке.* Когда фактическая интенсивность дефицита отклоняется от нормы, ее можно к ней «вернуть обратно». Применительно к рассматриваемой модели достаточно адекватно «настроить» номинальный доход и уровень потребительских цен, чтобы удовлетворительно управлять системой, в случае, *если*: а) задан *объем производства* потребительских товаров и б) весь резерв выпускаемой продукции группы II полностью изолирован от прочих отраслей народного хозяйства. Подчеркиваем слово «если» потому, что соблюдение названных условий вызывает особые проблемы.

21.3. Первый резервуар и накачивание

На рис. 21.2 показан резервуар группы I. Предположим, что он изолирован от резервуара группы II. Между двумя резервуарами имеется существенная разница: *в первом нет крана на выходе.*

Во втором резервуаре кран был: намерение домашнего хозяйства сделать покупку ограничивал жесткий бюджетный лимит. Если у домашнего хозяйства денег много и (или) цены низки, оно может приобрести больше; если денег мало и (или) цены высоки, покупает меньше. В отличие от этого, намерения потребителя средств производства — предприятий I и II групп — не ограничены жестким бюджетным лимитом. Их намерения зависят не от того, сколько у предприятия денег, поскольку бюджет предприятия более или менее пассивно приспосабливается к его потребностям в финансах [11]. Они почти не связаны и с ценами выпускаемой продукции, на которые предприятие почти не реагирует [12]. Эти намерения, по сути

[11] См. раздел 20.2.
[12] См. гл. 13 и 14.

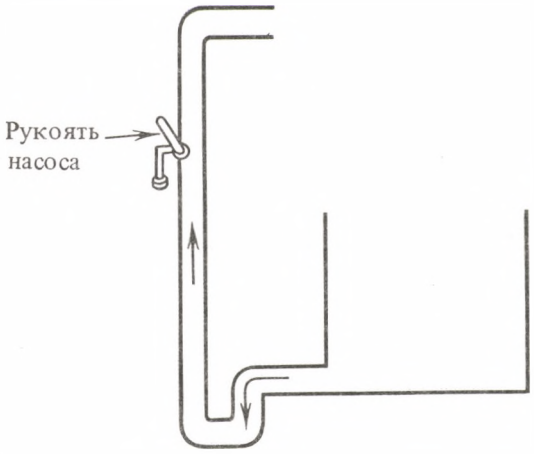


Рис. 21.2. Первый резервуар.

дела, зависят — при заданном плане производства и данной технологии — от того, можно ли получить требуемые ресурсы. Спрос предприятий почти не насыщаем [13], что символизируется на рисунке отсутствием крана на выходном отверстии.

Следовательно, в первом приближении и при сохранении сделанных предположений первый резервуар пуст. В абстрактном мире рассматриваемой микромодели нормальное состояние группы I характеризуется тем, что запасы продукции постоянно равны нулю. В этом нормальном состоянии объем получаемых предприятиями ресурсов в любой момент равен объему производства средств производства. Абстрагируясь от реальной действительности, на макроуровне это выражается явлением, которое в первой части книги — на субмикро- и микроуровнях было охарактеризовано следующим образом: производство постоянно сталкивается с ресурсоограничениями.

В реальной действительности, конечно, в группе I также существует позитивный резерв выпускаемой продукции. Но есть и *сильная тенденция* к их исчерпанию. Это сопровождается *очень интенсивным дефицитом*, частыми вынужденными заменами, вызывающими большие потери, ожидания, очереди. Все это почти неизбежно приводит к широкому применению схемы административного выделения.

Естественно, и здесь имеется *реальное* условие воспроизводства нормального состояния (отток равен притоку). Однако не действует эффективное условие спроса, так как у покупателя нет эффективного бюджетного ограничения.

Кроме того, речь идет не просто о том, что жидкость сама по себе выливается через выходное отверстие резервуара. На рисунке

[13] См. гл. 5 и 9.

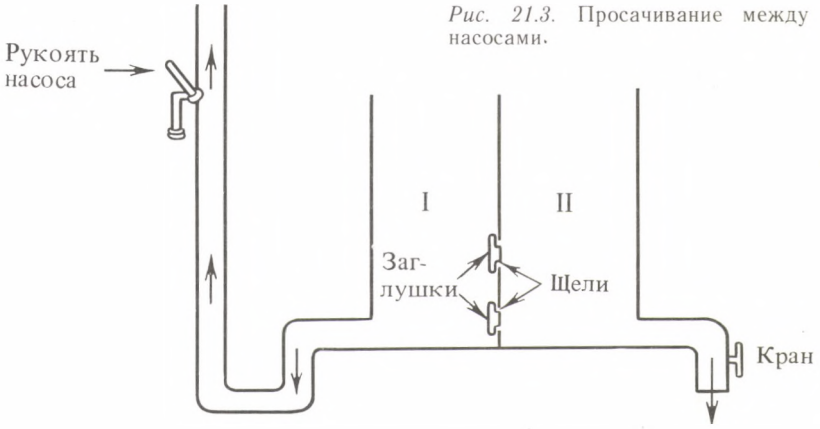


Рис. 21.3. Просачивание между двумя насосами.

показана труба, идущая вверх, и на ней рукоять *насоса*, который активно выкачивает жидкость из первого резервуара.

Какие силы приводят в движение насос? В данной главе мы рассмотрим многие из них, а сейчас остановимся лишь на одной. Важнейшая движущая сила, приводящая насос в движение,— *погоня за количеством* [14] с ее неразлучным спутником — *тенденцией к накоплению* [15]. Предприятие при данных объемах основных фондов хочет производить больше: это стимулируется напряженными плановыми директивами, пожеланиями вышестоящих органов, а также требованиями потребителей. Для этого необходимо все больше и больше производственных ресурсов. Из-за неопределенности их пополнения предприятие стремится создать резерв. Поэтому предприятия-потребители жадно закупают сырье, материалы, комплектующие изделия, незамедлительно их используя или складируя в качестве резерва.

21.4. Щели и заглушки

До сих пор предполагалось, что резервуары полностью изолированы друг от друга. В действительности, однако, полной изоляции нет. На рис. 21.3 резервуары совмещены. На разделительной стенке имеются *щели*, через которые просачивается жидкость.

Это явление рассматривалось в нескольких местах книги, главным образом в разделе 19.3. Пока, оставаясь в рамках нашей модели, будем довольствоваться простейшим случаем. По своим физическим свойствам часть продуктов годится либо только для потребления, либо только для производственного использования.

---

[14] См. раздел 3.2.
[15] См. раздел 5.6.

Применение же другой продукции не предопределено ее физическими свойствами. Если такое изделие имеется на складе группы II, то заводской снабженец также может приобрести его. Например, он может скупить бензин, уголь, канцелярские принадлежности, электролампочки и т. п., прежде чем их смогут получить домашние хозяйства.

По закону сообщающихся сосудов уровень жидкости во втором резервуаре должен снижаться до тех пор, пока не достигнет уровня первого резервуара. Иными словами, группа I *выкачает весь резерв* группы II. Эта тенденция действительно существует, но ей противодействуют *контртенденции*, которые в нашей «гидравлической аналогии» символизируются *заглушками*. С помощью различных механизмов течь сужается или расширяется. Некоторые из этих механизмов будут рассмотрены ниже. Сейчас упомянем лишь самый очевидный: центральные органы пытаются воспрепятствовать перекачке *административными запретами* (например, запретив предприятиям и организациям пользоваться магазинами розничной торговли). Естественно, жидкость может протекать через щели в обоих направлениях. Это же происходит в жизни (например, владельцы личных легковых автомобилей нередко закупают запасные части, прежде чем их приобретут предприятия). Однако, хотя утечка возможна в обоих направлениях, на практике поток обычно идет в одном: отсос осуществляет главным образом производственный сектор.

21.5. Приток и клапан

На рис. 21.4 показано, что происходит с ресурсами, выкачанными из первого резервуара. Они текут по вертикальной трубе к *распределителю*. После распределения часть ресурсов, попадающая в левую трубу, используется производством группы I. Оставляем в стороне вопросы управления производством, рассматривая их как «черный ящик». Внутри ящика ресурсы превращаются в готовую продукцию, которая затем из левой трубы перетекает в первый резервуар. Подобная трансформация происходит и в правой стороне модели, завершаясь поступлением потребительских товаров во второй резервуар.

Мощность каждого потока в основном определяется диаметрами двух вертикальных труб. Кроме того, «тонкое» управление осуществляет *клапан*, установленный над распределителем. Он может сужать или расширять поток ресурсов, идущих на производство товаров народного потребления, другими словами, регулирует поступление жидкости во второй резервуар. На экономическом языке этот клапан символизирует макропланирование потребления, рассмотренное в разделах 19.4—19.6. Как там отмечалось, планы выпуска потребительских товаров составляют, принимая во внимание различные соображения, но *нормы резерва и дефицита счита-*

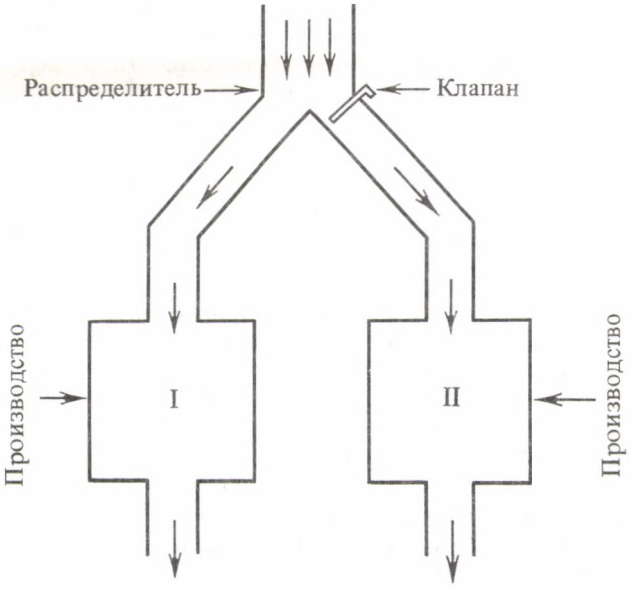


Рис. 21.4. Приток.

ются заданными. Поэтому положение клапана обусловлено уровнем жидкости во втором резервуаре. Если он повышается, т. е. если резервы в производстве и продаже потребительских товаров увеличиваются сверх нормального уровня, то клапан прикрывают, чтобы довести этот уровень до нормального, и наоборот. (Аналогично действует, например, система шлюзов между рекой Шио и озером Балатон.)

21.6. Модель отсоса в первом приближении

Рассмотрим (в первом приближении и в самой простой форме) модель сложного социального явления, называемого отсосом [16]. Показав последовательно компоненты модели на рис. 21.1—21.4, проиллюстрируем на рис. 21.5 систему в целом.

Вернемся к гидравлике. Поток может возникнуть и в случае, если жидкость постоянно нагнетается в систему труб и резервуаров. В нашей модели, однако, поток создается не нагнетанием, а в результате непрерывного отсасывания жидкости из системы насосами. В представленной нами в общих чертах схеме *отсос* играет центральную роль.

[16] Эта категория была введена мной в книге «Антиравновесие». Хотя общее толкование явления осталось прежним, оценка и объяснение его причин в настоящей главе более детализированы и претерпели некоторую модификацию.

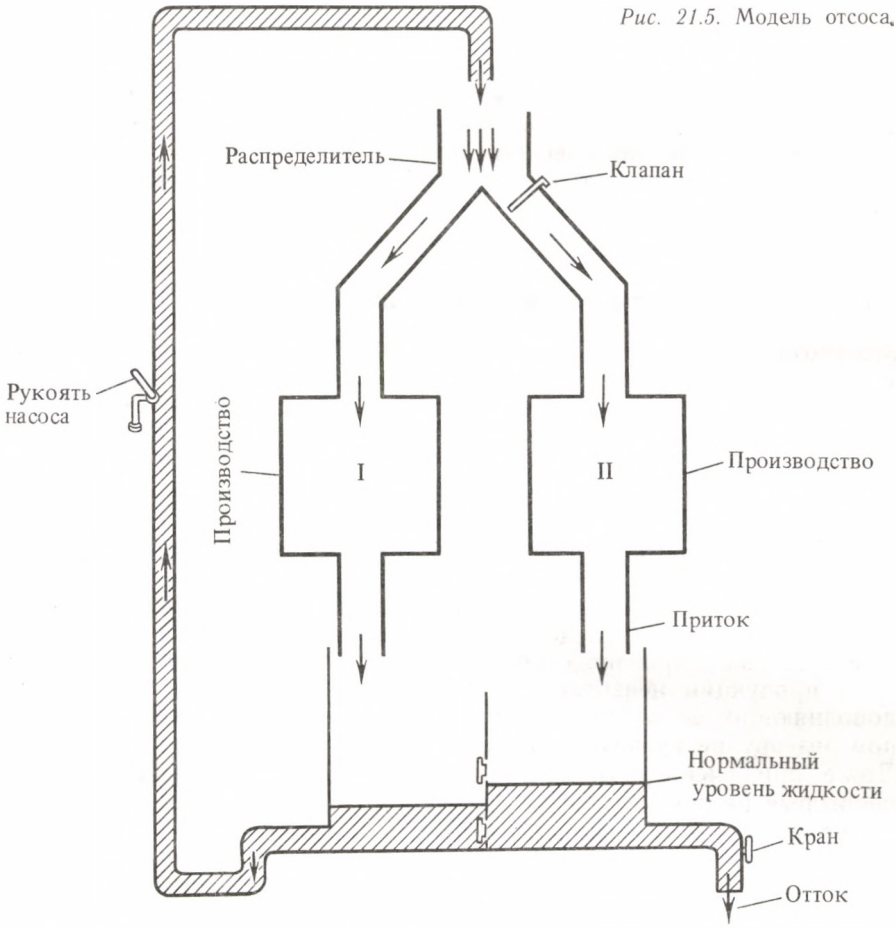


Рис. 21.5. Модель отсоса.

Переходя к экономической реальности, подчеркнем следующие важнейшие черты явления отсоса.

Классический арсенал методов управления эффективным денежным спросом (определение номинального дохода и уровня потребительских цен) сам по себе не способен увеличить объем резерва и снизить интенсивность дефицита в потребительском секторе. Это объясняется отсутствием автоматизма, обеспечивающего такое положение, когда предложение потребительских товаров всегда удовлетворяет первоначальный потребительский спрос. С одной стороны, объем поступающих на внутренний рынок потребительских товаров определяется таким образом, чтобы поддерживать нормальный уровень резерва и вместе с тем нормальную интенсивность дефицита. С другой стороны, истинно монетаризованный сектор экономики не абсолютно изолирован от лишь кажущегося монетаризованным сектора предприятий. Существующий в последнем почти ненасы-

щаемый спрос вызывает постоянный отсос, приводящий к интенсивному дефициту не только на рынке средств производства, но и в потребительском секторе, отвлекая оттуда часть предложения.

Теперь попытаемся снять упрощения, перечисленные в разделе 21.1. По нашему мнению, изложение в этом случае станет более конкретным и реалистическим, но общее впечатление о явлении отсоса, которое мы хотели донести до читателя, останется неизменным.

21.7. Дезагрегированный подход

Макрохарактер модели (предположение 1). До сих пор мы занимались макроагрегатами. Однако автор хочет предупредить читателей, а заодно и самого себя, что не следует в конце книги забывать с такой силой подчеркнутое в ее начале. Дефицит — это статистическое явление, складывающееся из миллионов событий микро- и даже субмикроуровня. В каждый момент где-то что-то отсутствует: то какой-либо производственный ресурс, то потребительский товар, нужный в домашнем хозяйстве. Существование дефицита совместимо с наличием в тот же момент излишков других производственных ресурсов или потребительских товаров. Более того, вследствие взаимодополняемости, которая существует как в производстве, так и в потреблении, дефицит какой-либо продукции неизбежно приводит к одновременному избытку дополняющих ее ресурсов. Уже только по этой причине ни в одном резервуаре уровень жидкости не может упасть строго до нуля. Даже при очень остром дефиците непрерывно воспроизводится некоторый резерв.

Хотелось бы особенно подчеркнуть следующее. В нашей макромодели объем жидкости, находящейся в каждом резервуаре,— запасы продукции I и II групп, т. е. два *реальных числа*,— символизируют *дважды два вектора*: векторы резерва и дефицита $[\boldsymbol{q}_{\mathrm{I}}, \boldsymbol{z}_{\mathrm{I}}]$ и $[\boldsymbol{q}_{\mathrm{II}}, \boldsymbol{z}_{\mathrm{II}}]$. Два реальных числа символизируют изменение векторов под воздействием различных факторов, но ни одно из них нельзя интерпретировать как *агрегат*, образованный суммированием многочисленных частичных показателей резерва и дефицита.

Две группы производства (предположение 2). С макропозиции мы видим в исходной модели два гигантских резервуара. В действительности имеются сотни тысяч маленьких резервуаров — столько, сколько в системе предприятий, а на предприятиях — «подрезервуары» — отдельные конкретные продукты. Если иметь это в виду, то сразу станет яснее явление отсоса, перекачки. Речь идет не только о том, что *конечный* продукт группы II может закупить снабженец предприятия (причем как группы I, так и группы II), опередив домашнее хозяйство. Вероятно, еще важнее то, что предприятия по производству средств производства могут

отсосать электроэнергию или сырье предприятий, выпускающих потребительские товары. Рассмотрим группы I и II как два гигантских комбината. На рис. 21.4 — это два «черных ящика» производства. Деятельность предприятий группы II ограничивается в *конечном счете по крайней мере* платежеспособным спросом домашних хозяйств. Однако платежеспособный спрос не является эффективным ограничителем деятельности предприятий группы I. Очевидно поэтому комбинат I всегда может «отсосать» ресурсы, используемые комбинатом II.

Только складируемые продукты (предположение 3). Дезагрегированное описание хозяйственной действительности должно распространяться не только на складируемые продукты, но и на «нескладируемые» *услуги.* Поскольку отличительной чертой последних является как раз то, что их нельзя резервировать, для их описания невозможно пользоваться резервуаром и прочими компонентами, заимствованными нами из гидравлики. Но *смысл* сказанного касается также и сферы услуг.

В сфере услуг нет двух отдельных потоков — притока и оттока. Здесь *резерв* имеет другую форму: это возможности сферы услуг, которые имеются в наличии, но фактически являются неиспользованными мощностями. Если это понятно, то общие выводы из нашей модели можно трансформировать и для сферы услуг. Обе группы производят услуги. Пользование услугами (как и продуктами), поставляемыми группой II, лимитировано для потребителя эффективным бюджетным ограничением; в то же время спрос на услуги, создаваемые группой I, не ограничен. Здесь также происходит отсос. При любой возможности предприятия постараются арендовать для служебных целей жилые помещения, пользоваться станциями техобслуживания личных легковых автомобилей и пр.

Только воспроизводимые ресурсы (предположение 4). Конечно, в народном хозяйстве имеются первичные ресурсы. Прежде всего к ним относятся рабочая сила, природные ресурсы и т. д. По сути, они «невоспроизводимы» в привычном производственном процессе и поэтому не могут быть изображены в рамках нашей гидравлической модели. Однако взаимосвязи, иллюстрируемые моделью, относятся и к ним. Они также всасываются процессом общественного воспроизводства до тех пор, пока не появляются ресурсные ограничения, связанные с физической нехваткой сырья, или пока не будут достигнуты границы общественного терпения (напомним главу 11, где анализировался дефицит рабочей силы).

Явление отсоса возникает и при использовании первичных ресурсов (например, тяжелая промышленность и строительство притягивают часть работников сферы торговли или здравоохранения).

Отсутствие трения (предположение 5). Возникающее в процессе приспособления системы трение можно описать только с помощью дезагрегированной модели на микро- и субмикроуровнях. Мы рассматриваем поток жидкости, в котором отсутствует

трение. В действительности, однако, поток «ресурсы — продукция», циркулирующий в экономической системе, следует сравнивать скорее с движением размельченного или полужидкого липкого материала. Ни один резервуар не освобождается полностью; часть хранимого в них материала «прилипает». Восполнение почти повсеместно происходит импульсивно, толчками. Между поставками создается запас продукции. Помимо этого неизбежного запаздывания возникают и такие признаки трения, которые подробно рассматривались в гл. 8. Остановимся на нескольких примерах.

Второй резервуар не опустеет полностью даже в крайнем случае, описанном формулой (21.4) — стабилизация агрегированного избыточного спроса. Покупатели не знают точно, что, где и когда они смогут приобрести. Более того, торговая сеть предлагает товары такого низкого качества и столь не пользующиеся спросом, что и на фоне острого дефицита их невозможно всучить покупателю. Аналогичная ситуация и с первым резервуаром. Как бы сильно ни работал насос, он не в состоянии полностью опустошить резервуар. Имеются материалы, полуфабрикаты и детали, которые даже готовые к вынужденной замене предприятия не могут использовать ни для текущего производства, ни в качестве резерва.

Откачивание из второго резервуара в первый также тормозится трением. Возможно, изготовитель мог бы приобрести какой-либо ресурс в потребительском секторе, однако он недостаточно информирован или недостаточно подвижен и гибок для этого.

Поэтому на рис. 21.5 даже первый резервуар не оказался пустым. Правда, уровень жидкости в нем несколько ниже, чем во втором резервуаре. Это не значит, что во втором резервуаре нормальный уровень резерва всегда выше, а нормальная интенсивность дефицита ниже. Мы хотим этим только подчеркнуть, что *не обязательно* полное выравнивание уровней.

21.8. Движущие силы отсоса

Стационарная экономика (предположение 6). Социалистическое народное хозяйство не стагнирует, а непрерывно развивается. Расширенное воспроизводство нельзя представлять статичной картинкой с изображением застывших труб и замкнутых резервуаров. Его следует показать в динамике со все увеличивающимися диаметрами труб и растущими по вместимости резервуарами.

В одной из предыдущих частей книги [17] отмечалось, что в социалистическом хозяйстве поведение каждого субъекта, принимающего хозяйственные решения, обусловлено *внутренним побуждением к расширению производства,* сопровождающимся не-

[17] См. раздел 9.2.

Рис. 21.6. Третий резервуар: валютные запасы.

утолимым, постоянно существующим *инвестиционным голодом*. Это — *важнейшая* движущая сила отсоса. Если где-нибудь появляется некоторый ресурс, пригодный для инвестиций, или возник какой-то резерв, спрос на капиталовложения немедленно отсасывает их. Спрос этот почти неудовлетворим, так как бюджетное ограничение на капиталовложения мягкое.

Внутренняя потребность в расширении и инвестиционный голод возникают на каждом уровне многоступенчатой системы управления [18]. В отдельные периоды это проявляется наиболее остро: централизованная экономическая политика форсирует максимально быстрые темпы роста. В это время центр пользуется крупнейшим и мощнейшим насосом. Однако, даже если бы хозяйст-

[18] См. гл. 9, особенно раздел 9.9, о причинах, достаточных для воспроизводства напряженности в области капиталовложений.

венное руководство страны проявляло бóльшую умеренность, руководители отдельных отраслей экономики, руководство каждого предприятия и даже цеха стремятся к расширению и нуждаются в инвестиционных ресурсах. В руках у каждого из них насос, с помощью которого они стараются откачать для своего подразделения как можно больше ресурсов капиталовложений из огромного общественного резервуара.

Закрытая экономика (предположение 7). Если бы мы ввели в свой анализ *внешнюю торговлю,* то (даже на макроуровне) к рассматриваемой модели потребовалось бы добавить по крайней мере еще один резервуар (рис. 21.6) [19]. Левую трубу, по которой жидкость течет вверх, и верхний насос можно видеть и на предыдущих рисунках.

Новый, третий, резервуар расположен в центре сверху. Сюда поступает иностранная валюта, полученная народным хозяйством от экспорта, а также за счет привлечения внешних кредитов. С некоторой долей фантазии предположим, что каждый потенциальный кредитор опускает свои деньги в этот резервуар. Система непрерывно почти до последней капли *отсасывает* содержимое резервуара. *Обеспечение текущего производства импортными ресурсами, а капиталовложений — импортными машинами и оборудованием создает почти неудовлетворимый спрос на импорт. Поэтому и происходит постоянное и очень интенсивное отсасывание импорта (или валюты для его оплаты). Оно ограничено только способностью экспорта зарабатывать иностранную валюту, а также политически и экономически допустимыми пределами задолженности (и, конечно, готовностью иностранного кредитора предоставить кредит).*

Третий резервуар всегда был бы пуст: его содержимое непрерывно отсасывается почти ненасыщаемым спросом на импорт и обязательствами по выплате долгов. Чтобы этого не произошло, его необходимо постоянно пополнять. И здесь мы вновь возвращаемся к основной модели отсоса. Одной из главных движущих сил системы отсоса является ярко выраженная *ориентация на экспорт*, которая может достигать степени насильственного форсирования вывоза. По сути дела, продать можно почти все. Некоторые рынки сами являются «дефицитными экономиками», где спрос почти ненасыщаем [20].

---

[19] Это утверждение также основывается на чрезвычайно упрощенном предположении, поскольку конвертируемую и неконвертируемую валюты в действительности нельзя складывать.

[20] «Хронический избыточный спрос существует... не только в Венгрии, но и на рынке СЭВ в целом. До самого недавнего времени социалистические страны представляли собой по многим видам продукции рынки с почти неограниченной емкостью. Экспортные возможности, превышающие потенциальное предложение, действуют на условия конкуренции точно так же, как избыточный спрос внутри страны. Там, где все можно продать, если не за границей, так внутри страны, вряд ли возникает реальная конкуренция: преимущество продавцов непреодолимо»,— пишет Фалушне Сикра (Falusné Szikra, 1975. 219 *o.*).

Однако можно проникнуть и на зарубежный рынок, где имеются жесткие ограничения со стороны спроса, если страна-экспортер предложит очень привлекательные товары или не очень, но по достаточно низким ценам. Поскольку же предприятия, производящие продукцию на экспорт или для внутренних операций, имеют мягкие бюджетные ограничения, то возможные потери от совершенной экспортной сделки будут без труда компенсированы. Экспорт не имеет «добровольного» ограничения («не буду экспортировать, поскольку в пересчете на национальную валюту это убыточно»). Поэтому *спрос сектора внешней торговли, стремящегося к развитию экспорта, по сравнению с объемами производства почти ненасыщаем.* Он берет для экспорта столько продуктов, сколько может отсосать из внутреннего потребления.

С точки зрения мотиваций, ориентация на экспорт не является первичной движущей силой отсоса. Это *вторичная* сила, вызванная *первичными движущими причинами* — внутренней потребностью к расширению и погоней за количеством из-за почти ненасыщаемого спроса на импорт.

Краткое обращение к примерам из области внешней торговли также способствует пониманию механизма отсоса. По правде говоря, тот факт, что снабженцы предприятий скупают товары в магазинах буквально из-под носа индивидуального покупателя,— явление второстепенное. Гораздо важнее то, что значительная часть товаров, в которых нуждаются домашние хозяйства, даже не попадают на склады магазинов, потому что внешняя торговля отсосала их на экспорт.

Только предприятия и домашние хозяйства (предположение 8). Рассмотрим, что произойдет, если принять во внимание и другие секторы экономики, помимо предприятий и домашних хозяйств.

Говоря о секторе учреждений [21], мы установили, что его отношение к бюджетному ограничению неоднозначно. Когда бюджет учреждения принят, он, как правило, имеет жесткое ограничение. Однако все учреждения пытаются заранее добиться максимального объема текущих ресурсов и, главным образом, максимума капиталовложений. Учреждениям также свойственна «погоня за количеством» (как можно больше обучить студентов, как можно больше принять больных), равно как и потребность к расширению. Таким образом, учреждения также принадлежат к тем, кто «качает насос». Их энергию приумножает сознание, что домашние хозяйства с нетерпением ждут их услуг, получаемых бесплатно либо по номинальной цене путем административного выделения в результате ожидания в очереди. «Отсасывающее» действие бесплатных или почти бесплатных услуг и пособий проявляется главным образом через сектор учреждений.

Итак, в первом приближении описав насосы, выкачивающие жидкость из левого резервуара, скажем несколько слов и о пра-

[21] См. раздел 14.11.

вом. Если возникает экстремальное состояние, описанное в формулах (21.3) и (21.4), т. е. если деньги, которые невозможно израсходовать, начинают скапливаться в домашних хозяйствах, кран правого выходного отверстия прекращает действовать. Спрос домашних хозяйств больше не ограничивает продажу. В этой ситуации рукоятка насоса находится в руках домашних хозяйств. Их спрос становится также почти ненасыщаемым.

Здесь будет уместно сделать одно более общее замечание. Говоря о двух резервуарах, расположенных на рис. 21.5 рядом, следует подчеркнуть, в первую очередь, не то, что левый резервуар символизирует средства производства, а правый — потребительские товары. Более важное отличие состоит в том, что потребители изделий, вытекающих из левого резервуара, имеют мягкое бюджетное ограничение, а из правого — жесткое. Какие группы потребителей относятся к тому или другому типу, зависит от конкретных особенностей системы [22].

При первом описании макромодели мы упоминали только один насос. Сейчас показали уже *целую систему насосов*. В самом деле, в экономике *различные движущие силы приводят в действие механизм отсоса*. В настоящей книге мы не раз показывали тот или иной самогенерирующийся процесс или заколдованный круг дефицитной экономики. Теперь обобщим результаты. *Модель демонстрирует основной самовоспроизводящийся механизм дефицита. Дефицит порождает дефицит. Чем выше интенсивность дефицита, тем сильнее работают насосы и тем больше ощущаются движущие силы отсоса: внутренняя потребность в расширении и связанный с ней инвестиционный голод, погоня за количеством и обусловленная ею тенденция к накоплению, форсирование экспорта, почти ненасыщаемый спрос на дотации. А чем сильнее отсос, тем интенсивнее дефицит.*

Важной характерной чертой экономики «отсоса» в каждый исторический период является соотношение различных насосов, определяющее, какая движущая сила осуществляет отсос сильнее. Однако при любых обстоятельствах важнейшим является *инвестиционный насос*. Конечно, он всегда связан с другими насосами. Но если даже предположить, что он длительное время действовал один, то *самого по себе почти ненасыщаемого спроса на капиталовложения достаточно, чтобы превратить систему в экономику, где господствуют отсос и ресурсные ограничения* [23].

---

[22] Так, например, во многих восточноевропейских социалистических странах имеются находящиеся в частной собственности мелкие предприятия с небольшим числом занятых. Хотя это и «предприятие», у них, конечно, *жесткое бюджетное ограничение*.

Однако рассмотрение того, где и как «вторая экономика» встраивается в макромодель отсоса, выходит за рамки книги.

[23] В этом случае состояние системы противоположно состоянию безработицы по Кейнсу. Последнее также обусловлено сочетанием нескольких факторов, однако очевидно, что неадекватный спрос на капиталовложения сам по себе достаточен для возникновения описанного выше состояния.

Традиционная система управления экономикой (предположение 9). На рисунках показаны один или два больших насоса. В действительности каждое предприятие или организация, каждый орган многоступенчатой системы управления имеют свой собственный насос — большой или малый, слабый или сильный.

Соотношение «больших» и «малых» насосов, а также отношения между принимающими решения, т. е. теми, кто приводит насосы в движение, значительно изменились после реформы. Чтобы использовать свой насос, предприятие уже не должно ждать указания или разрешения сверху. У него есть право и возможность делать это по своему собственному усмотрению. Но поскольку бюджетное ограничение осталось довольно мягким, меры экономического принуждения не заставляют его ограничивать свой почти ненасыщаемый спрос. Таким образом, и теперь у выходного отверстия резервуара группы I нет крана.

В книге несколько раз отмечалось, что в результате проведенной в Венгрии экономической реформы и других изменений в хозяйственной политике страны за последние 10—15 лет интенсивность дефицита снизилась. Однако как бы ни были важны достигнутые результаты, продолжает действовать *главная* характеристика механизма, проиллюстрированного с помощью гидравлики: поток поддерживается *отсосом*.

Если вспомнить всю «насосную» систему, когда каждый принимающий решение имеет свой большой и малый насос, то станет ясно, что отсос не исчезнет от призывов к хозяйственным руководителям умерять свои требования. Предположим, что один из них внемлет этим увещеваниям и решит отныне быть скромнее. Он отбросит попытки накопить как можно больше ресурсов, не станет добиваться максимума инвестиций, а если даже и не отрешится от всего этого полностью, то, как минимум, снизит отсос. В результате подчиненное ему подразделение окажется в проигрыше. Другие предприятия, организации, органы управления продолжают качать и качать; они отсосут и то, от чего отказался «сознательный» руководитель. И когда он это поймет, то с большей, чем прежде, энергией примется наверстывать упущенное.

21.9. Распределение дефицита

Прежде чем продолжить наши рассуждения, повторим и резюмируем, что же мы называем дефицитом. В данной книге были рассмотрены четыре его формы.

1. Ресурс, товар или услуга распределяются в результате административного выделения. Сумма заявок превышает объем имеющихся возможностей. Это — «вертикальный дефицит», возникающий между распределителем и предъявителем заявки.

2. Ресурс, товар или услуга продаются поставщиком потребителю за деньги. Предложение поставщика не покрывает первоначальный спрос его потребителей. Это — «горизонтальный дефицит», создавшийся между поставщиком и потребителем («рынок продавца»).

3. Предприятие-изготовитель или учреждение, предоставляющее бесплатные услуги, не имеет в своем распоряжении ресурсов, необходимых для проведения запланированной деятельности. Это — дефицит в пределах микроорганизации: происходит столкновение с ограничением по ресурсам.

4. Производство или, в более широком смысле, социальная деятельность чрезмерно используют общественно-экономический потенциал. Появляется дефицит возможностей. Продолжение и расширение деятельности сопровождается резким повышением предельных общественных издержек.

Эти четыре перечисленные ситуации представляют собой *прямые* проявления дефицита, сопровождающиеся различными косвенными проявлениями. Часто они накладываются друг на друга, переплетаются. Мы пользовались выражением «дефицит» как *собирательным понятием* всех перечисленных явлений.

Механизм отсоса, рассмотренный в данной главе на примерах из гидравлики, создает общий и хронический дефицит. Конечно, следует правильно интерпретировать определения «общий» и «хронический». Речь идет не о том, что везде, во всем и каждую минуту существует дефицит. Неоднократно подчеркивалось, что дефицит на субмикроуровне совместим (и даже сопровождается) с излишками некоторых ресурсов и некоторых продуктов в данный момент. И тем не менее имеются все основания говорить *об общем и хроническом* дефиците по двум причинам.

Во-первых, потому, что часто и во многих местах существует дефицит различных ресурсов и продуктов, причем острый дефицит. Ни одна сфера не свободна от этих явлений.

Во-вторых, потому, что где бы и когда бы ни возникал дефицит, *он всегда и везде может быть сведен к общим исходным причинам. Речь идет о конкретных проявлениях одного и того же общего явления. Сегодня дефицит исчезает здесь, но завтра появляется в другом месте, и, возможно, даже более интенсивный.*

Одним из основных традиционных предметов исследования в политэкономии является распределение имеющихся ресурсов и товаров. В качестве нового предмета можно добавить распределение не имеющихся ресурсов и товаров, иными словами, *распределение дефицита.* Распределение дефицита выражается следующим образом: *у кого* (у какого потребителя), *в чем* (в каком ресурсе или продукте) и *какой интенсивности* существует дефицит.

Рассмотрим проблему не на субмикроуровне, а в более общем виде. Начнем с анализа того, *в чем* имеется дефицит. Распределение дефицита между важнейшими группами ресурсов и продуктов меняется во времени, в частности, вследствие изменений внешних и

внутренних *реальных* условий функционирования народного хозяйства. Конечно, играет свою роль и суммарное воздействие множества мелких изменений. Укажем, однако, на воздействие лишь *крупных, эпохальных изменений.*

В период своего образования социалистическая система наследует от предшествующей системы низкую степень использования отдельных ресурсов. Важнейшим примером является рабочая сила. Как указывалось в гл. 11, в экстенсивный период экономического развития еще имелся легко мобилизуемый потенциальный резерв рабочей силы. Однако за более или менее короткий период развития социалистическая экономика поглощает этот резерв и тем самым вступает в интенсивный период, характеризующийся хроническим дефицитом рабочей силы.

То же самое относится к использованию земель, которые ранее не возделывались, или, обращаясь к сфере потребления, к поглощению резервов жилой площади.

Это *односторонние необратимые и асимметричные процессы.* Они необратимы потому, что поглощение резерва и возникновение хронического дефицита не сопровождаются воссозданием израсходованного резерва или радикальным устранением дефицита. Они асимметричны потому, что возникновение дефицита одной группы ресурсов или продуктов не сопровождается образованием излишка в другой группе. Рабочая сила — наиболее наглядный пример того и другого. Когда Венгрия находилась еще на этапе экстенсивного развития, наблюдался острый дефицит ресурсов для капиталовложений. Предприятия, учреждения и вышестоящие органы конкурировали за капиталовложения, но не было особой нужды бороться за рабочую силу. Теперь, когда рабочая сила становится самым серьезным «узким местом», возникла идея, что раньше или позже появится излишек капитала. Однако этого не произошло. На субмикроуровне, в процессе элементарных производственных событий, может оказаться, что «рабочая сила» имеется в избытке, *потому что* в данный момент узким местом является «капитал» или, наоборот, часть «капитала» оказывается излишней, *поскольку* «труд» оказался узким местом (например, простаивает рабочий, потому что сломалась машина, или простаивает машина, потому что заболел рабочий). На субмикроуровне и на текущий момент действует строгая и жесткая взаимодополняемость, а это приводит к следующей причинной связи: дефицит одного материала приводит к излишку другого [24]. В долговременных процессах развития, однако, действуют другие взаимосвязи. Технология производства приспосабливается к новым нормам дефицита [25]. *В то время как образуется и становится все более интенсивным дефицит рабочей силы, не ослабевает инвестиционный голод и вслед за этим не уменьшается инвестиционная напряженность.* Более того, в арсенале аргументов в пользу капита-

[24] См. гл. 2.
[25] См. разделы 3.3 и 14.9.

ловложений прибавился еще один: капиталовложения необходимы для высвобождения рабочей силы. Однако с помощью капиталовложений можно высвободить рабочую силу только локально и на короткий срок или, наоборот, можно с помощью дополнительной рабочей силы сэкономить капиталовложения. Высвобожденного рабочего ожидает множество вакантных рабочих мест (может быть, на том же самом предприятии, где были осуществлены капиталовложения). Подобным же образом на сэкономленные капиталовложения имеется множество нетерпеливых претендентов. Развитие ресурсоограниченной экономики, вступившей в интенсивную стадию, сопровождается хроническим дефицитом рабочей силы и капитала [26].

На распределение явлений дефицита могут влиять не только изменения *объективных* условий, продемонстрированные приведенными примерами. Экономическая политика может *активно вмешиваться в это распределение и сознательно перераспределять дефицит*. Если воздействие объективных условий мы демонстрировали на примерах, показывающих *в чем* имеется дефицит, активную роль экономической политики проиллюстрируем примерами, демонстрирующими *где* проявляется дефицит. Речь пойдет о перераспределении дефицита между *разными сферами потребления*.

В Венгрии было приложено немало усилий для снижения остроты дефицита в потребительском секторе. Сравнивая положение в 50-х и в 70-х годах, можно констатировать, что принятые меры оказались успешными: интенсивность дефицита многих потребительских товаров заметно снизилась. Анализ, проведенный в разделах 19.4 и 19.6, и рис. 21.5 показывают, как была достигнута такая перемена. Во-первых, следует установить адекватное соотношение между номинальным доходом и уровнем потребительских цен. Во-вторых, необходимо предотвратить или, по крайней мере, снизить «отсос» ресурсов, конечных продуктов и услуг из сферы товаров народного потребления в другие отрасли. Наконец, в-третьих, следует увеличить реальное предложение потребительских товаров. Сколько жидкости вытекает из изображенной на рис. 21.4 и 21.5 трубы с двумя выходными отверстиями в правый резервуар и сколько в левый — самый важный фактор, определяющий состояние рынка потребительских товаров.

Самый гибкий, а для получения результатов в течение короткого периода и самый легкий метод перераспределения дефицита — трансформация дефицита на внутреннем рынке в дефицит внешнего платежного баланса. *При неизменности прочих условий* дефицит внутреннего рынка может быть снижен, если из него будет изымать-

[26] К. Маркс указывал, что *одновременно* может существовать «избыток капитала при избытке населения» (*К. Маркс, Ф. Энгельс.* Соч. Т. 25, ч. I. С. 275). Аналогично в условиях социалистической экономики сосуществуют хронический дефицит капитала и дефицит рабочей силы.

В венгерской литературе в статье Хоха (Hoch, 1978) наглядно показано одновременное возникновение дефицита рабочей силы и капитала.

ся меньшее количество продуктов, идущих на экспорт или будет поступать больше импортных товаров. Рис. 21.5 и 21.6 могут *облегчить* понимание взаимосвязи. Речь идет о *сообщающихся сосудах:* уровень жидкости во втором резервуаре можно поднять за счет снижения уровня в третьем резервуаре [27].

Конечно, это не единственно возможный способ перераспределения. Интенсивность дефицита на потребительском рынке можно снизить (также *при неизменности прочих условий*), допустив обострение напряженности на инвестиционном рынке, и т. д.

Следует четко представлять себе возможности, значимость и ограничения такого перераспределения. Самое важное ограничение состоит в том, что пока существуют институционные отношения и схемы поведения, вызывающие отсос, дефицит будет воссоздаваться. Однако даже в ситуации всеобщего и хронического дефицита небезразлично, в чем имеется дефицит и насколько он интенсивен. Централизованная экономическая политика в состоянии до известной степени защитить некоторые сферы от бремени дефицита и перенести его на другие области. Она способна также собственными усилиями (например, увеличивая или уменьшая централизованные капиталовложения или планируя более быстрые или более медленные темпы развития) снизить или повысить общую интенсивность отсоса.

Мне хотелось бы в данном случае сделать замечание личного характера. С тех пор как я стал заниматься экономическими исследованиями, меня всегда интересовала взаимосвязь следующих явлений: а) хронического дефицита; б) экономической политики, форсирующей быстрый рост любой ценой; в) определенных институционных отношений: высокая степень централизации, многоступенчатое управление, административное выделение и подчиненная роль денег и цен. Как все они влияют друг на друга? Что является причиной, а что — следствием? Или, если поставить вопрос в более мягкой форме: что играет первичную, а что вторичную роль в этом переплетении взаимосвязей?

В своих предыдущих книгах «Антиравновесие» и «Форсированное или гармоничное развитие» [28] я рассматривал первое и второе явления как первичные. Многие выступили против этой точки зрения, подчеркивая, что первична третья группа явлений [29].

Из настоящей книги ясно, что сегодня и я склоняюсь к этому мнению. Главное объяснение хронического дефицита заключается в институционных условиях и в создаваемых ими поведенческих правилах. Политика роста, проводимая хозяйственным руководством, является вторичным фактором, который может лишь усилить или ослабить влияние первопричин.

---

[27] Эта проблема уже была затронута в разделе 10.7.

[28] См. Kornai, 1971, 1972.

[29] См., например: Бауэр (Bauer, 1973) — рецензия на «Антиравновесие».

21.10. Отсос и инфляция

После рассмотрения макровзаимозависимостей и модели отсоса, а также вопроса перераспределений конкретных явлений дефицита следует сказать несколько слов о финансовом аспекте проблемы. Остановимся на проблеме *инфляции* [30].

Хронический дефицит совместим с постоянным или почти постоянным уровнем цен, но он совместим и с инфляцией, с растущим уровнем цен.

Одним из явлений, сопутствующих дефициту (а возможно, и стимулирующих его), может быть *сдерживаемая* административным фиксированием цен *инфляция* [31], точнее,— сдерживаемая инфляция в отдельных сферах народного хозяйства. Дефицит *может*, но не *обязательно должен* сопровождаться сдерживаемой инфляцией.

Наблюдения также подтверждают, что «хронически дефицитная экономика» и «сдерживаемая инфляция» *не являются синонимами.* Это две разные, четко разделимые сложные группы явлений, которые при определенных условиях *могут частично* перекрываться. Подчеркиваем это потому, что в работах многих авторов эти понятия сливаются. Такой подход встречается в литературе социалистических стран. Большое распространение он получил и в работах ряда западных авторов, включая принадлежащих к школе Клауэра — Барро — Гроссмана [32]. Полемизируя с последней, попытаемся развить свои идеи.

Пусть отправной точкой служит капиталистическая экономика, причем в состоянии, обычно называемом «безработицей по Кейнсу». Степень использования ресурсов низкая: велики безработица и избыток мощностей. Главная причина — недостаточность агрегированного эффективного спроса. Если бы его удалось увеличить при сохранении данного уровня цен, то возросло бы производство, а вместе с ним и занятость, и использование ресурсов [33]. На макроуровне «количественное» приспособление происходит в экономике при данных ценах: ответом на повышенный спрос является повышение предложения.

Попробуем вводить предложенные Кейнсом инъекции во все возрастающих дозах. Закладывается все больше объектов государственного капитального строительства, государство предоставляет финансовую поддержку и капиталовложениям частного сектора. Растут текущие расходы государства на ресурсы общественных учреждений. Увеличивается номинальный доход домашних хозяйств (например, в результате уменьшения налогов). Сказанное почти не-

---

[30] Повторим и резюмируем здесь некоторые идеи, рассмотренные в главах 15, 16, 19 и 20.

[31] Блестящий обзор теории скрытой инфляции можно найти у Хансена (Hansen, 1951).

[32] См., например: Barro, Grossman, 1974, 1976.

[33] Относящиеся к этому всесторонний материал и ценный анализ можно найти в книге Лундберга (Lundberg, 1968).

избежно приводит к дефициту государственного бюджета, который постоянно растет. Все это сопровождается более быстрым, чем рост производства, возрастанием платежеспособного спроса. Однако путем административного вмешательства цены фиксируются на первоначальном уровне.

Конечный результат процесса — сдерживаемая инфляция. Разбухание агрегированного спроса поглощает безработицу, «подогревает» и постепенно «перегревает» экономику. Неистраченные деньги скапливаются в руках владельцев. Появляются избыточный спрос и дефицит [34].

Эта «сверхзанятость», которую мы кратко описали, справедливо рассматривалась Барро, Гроссманом и их последователями как *антиполюс, симметричный* «безработице по Кейнсу». Справедливо потому, что *одна и та же система с одними и теми же институционными условиями и одними и теми же закономерностями поведения* проходит все стадии, обусловленные единственным главным параметром (агрегированным спросом) — от минимально низкой его величины до максимально высокой.

Ошибка указанной школы в том, что ее представители считают социалистическую экономику тождественной этой системе (капиталистической системе с фиксированными ценами и чрезмерными дозами кейнсовых инъекций). Социалистическая экономика имеет иные *институционные условия и, следовательно, иные закономерности поведения.*

Поскольку мы посвятили несколько сот страниц рассмотрению специфических черт системы, вполне достаточно лишь кратко остановиться на различиях между сдерживаемой инфляцией типа Барро — Гроссмана и системой отсоса, характерной для социалистических условий:

Первая остается *монетаризованной* системой даже в перегретом состоянии, тогда как последняя — всего лишь *полумонетаризованная* экономика. Ее сектор домашних хозяйств монетаризован, тогда как сектор предприятий — только кажется таковым.

В капиталистической системе предприятие имеет жесткое бюджетное ограничение. Верно, что в условиях сдерживаемой инфляции владелец денег порой не может израсходовать их. Но если бы ему пришлось тратить деньги, он немедленно натолкнулся бы на собственное бюджетное ограничение. Именно *понимание этого* обусловливает закономерности его поведения, которые сохраняются, даже когда вдруг «денег становится много». Напротив, в социалистическом хозяйстве бюджетное ограничение предприятия мягкое, и *понимание этого* отражается на его поведении.

---

[34] Для длительного периода это справедливо только на бумаге, в теоретической макроэкономической модели. В современной реальной капиталистической экономике состояние «перегрева» при относительно стабильном уровне цен не может существовать долгое время. В этих условиях невозможно долго сдерживать инфляцию; рано или поздно она возникнет.

Следовательно, в первой системе преобладает закон Вальраса, во второй, напротив (по крайней мере в секторе предприятий), *закон Вальраса не действует*.

Еще одно следствие: в первой системе даже при фиксированных ценах предприятию не безразлично, каковы они. Во второй системе, независимо от того фиксированны цены или они меняются, предприятие гораздо меньше реагирует на них.

В условиях сдерживаемой инфляции типа Барро — Гроссмана нерасходуемые деньги скапливаются в руках их владельцев, поскольку покупатели не привыкли к дефициту. Их спрос не приспособлен к дефициту. (Кстати, авторы оставляют открытым вопрос, идет ли речь о преходящем неравновесии или о новом перманентном нормальном состоянии.) Мы же имеем дело с системой, где нормальным состоянием является довольно интенсивный дефицит и где поведение покупателей приспособилось к нему. Как правило, покупатели уже при формировании своего первоначального спроса учитывают ожидаемое предложение, а если вдруг не учли, то приспосабливаются к ситуации посредством вынужденной замены или вынужденных трат.

Хотя этот перечень не полон, сказанного достаточно, чтобы понять: речь идет о системе *иной природы*, которую нельзя описать или анализировать путем простого вывертывания наизнанку безработицы по Кейнсу.

Эта дискуссия наводит на ту же мысль, что и содержание книги в целом, а именно: объяснение хронического дефицита, отсоса и функционирования ресурсоограниченной системы следует искать *не в финансовой сфере, не в особенностях ценообразования,* а гораздо глубже, в институционных отношениях и в сложившихся под их влиянием формах поведения субъектов, принимающих решения. Хотя по этому поводу в книге уже было кое-что сказано, тем не менее в последней главе изложим еще несколько соображений.

Глава 22

Степени патернализма

22.1. Введение

Как указывалось в гл. 1, в книге не ставилась цель дать детальный анализ общественных отношений, политических и государственных структур социалистического хозяйства. В предшествующих разделах затрагивались лишь некоторые их аспекты, тесно связанные с главной темой. Подойдя теперь к концу книги, рассмотрим, не претендуя на исчерпывающий анализ, только один аспект общественных отношений — отношения между государством и предприятием. Выбор предмета последней главы оправдан тем, что помогает понять основную исследуемую в книге проблему — дефицит.

Начнем рассуждения с аналогии: рассмотрим *экономические связи между родителями и детьми.* Имеется пять «чистых» степеней этой экономической зависимости.

Четвертая степень [1]. *Натуральное обеспечение — пассивное восприятие.* Новорожденный ребенок, ребенок, которому несколько месяцев от роду, не может выразить словами свои нужды. Родители предоставляют ему пищу и одежду в «натуральном виде» и обеспечивают все его материальные потребности.

Третья степень. Натуральное обеспечение — активное желание. Ребенок по-прежнему живет в семье, которая обеспечивает его всем «в натуре». Но он уже умеет говорить и может выражать свои желания. Многое он получает без просьб. Порой он что-то просит, порой уже требует. От характера родителей зависит, сумеют ли они настоять на своем или пойдут на поводу у ребенка и удовлетворят его желание. Бывает, что между родителями и ребенком идет настоящий «торг».

Вторая степень. Денежное содержание. Ребенок вырос и ушел из дома, но еще не зарабатывает себе на жизнь. Например, он поступил в университет в другом городе, а не по месту жительства родителей. Родители по-прежнему продолжают его содержать, теперь уже выдавая некоторую сумму денег, которой он распоряжается сам. Если он хочет израсходовать больше, то должен просить больше. Просьбы, требования, сопротивление, уступки и компромиссы не исчезают, а лишь перемещаются в иную плоскость: предметом спора становятся размеры денежного содержания.

---

[1] Нумерация по нисходящей предпочтительна для удобства последующей аргументации.

Первая степень. Самообеспечение — помощь. Ребенок вырос и сам зарабатывает на жизнь. В основном, он живет на свою заработную плату. Если он зарабатывает больше, то может и израсходовать больше. Но его родители еще живы и готовы оказать материальную поддержку, если у него возникли затруднения и он просит о помощи.

Нулевая степень. Самообеспечение — отсутствие помощи. «Бывший ребенок» вырос, зарабатывает на жизнь, а родителей уже нет в живых. Его материальное положение зависит исключительно от заработка. Попав в затруднительное положение, он не может рассчитывать на чью-то материальную помощь, а должен полагаться только на самого себя.

Эти пять ситуаций в дальнейшем будем называть *степенями патернализма.* В действительности могут иметь место и другие варианты, довольно часто встречается также сочетание нескольких «чистых» типов. Однако для иллюстрации хода рассуждений достаточно пяти указанных.

22.2. Положение предприятия в социалистическом хозяйстве

Перейдем от аналогии к анализу экономической жизни. Заменим в нашем примере родителей государством, а ребенка — микроорганизацией — предприятием, учреждением или домашним хозяйством [2]. *Важной характеристикой природы какой-либо системы является степень патернализма в отношениях между государством и микроорганизацией* [3].

Экономическое толкование степеней патернализма продемонстрируем на конкретном примере предприятия в социалистическом хозяйстве [4]. Главные выводы представлены в табл. 22.1, где приведены пять перечисленных степеней патернализма. В первом вертикальном столбце показано, откуда предприятие получает необходимые для текущего производства ресурсы, во втором — как оно получает капиталовложения. В каждой паре столбцов левый отра-

---

[2] Как и всякое другое сравнение, данное также нельзя воспринимать буквально. Очевидно, что родители предоставляют ребенку заработные ими материальные блага, тогда как государство осуществляет перераспределение. Однако мы рассматриваем не происхождение общественного богатства или общую теорию государства, а лишь один узкий аспект: некоторые черты взаимоотношений между государством и микроорганизацией. Пониманию этих черт и служит приведенная аналогия — связь между родителями и ребенком.

[3] Слово «патернализм» встречается в нескольких экономических работах. См., например, работы Граафа (Graaf, 1957), Папандреу (Papandreou, 1972). Мы используем эту категорию в особой интерпретации, несколько отличающейся от принятой в упомянутых работах.

[4] Из-за ограниченности места не будем подробно останавливаться на отношениях между государством и учреждениями или домашними хозяйствами.

Таблица 22.1

Отношение государства и предприятия в социалистической экономике

Степени патернализма	Обеспечение ресурсами текущего производства		Распределение капиталовложений	
	до реформы	после реформы	до реформы	после реформы
4. Натуральное обеспечение — пассивное восприятие	+		+	
3. Натуральное обеспечение — активное желание	⊕		⊕	
2. Денежное содержание				⊕
1. Самообеспечение — помощь		⊕		⊕
0. Самообеспечение — отсутствие помощи				

жает положение в традиционной системе управления хозяйством; правый — послереформенное состояние. При заполнении правых колонок мы имели в виду условия, которые возникли в Венгрии после хозяйственной реформы 1968 года. Знак + в таблице указывает, что рассматриваемая степень патернализма *существует* в данной сфере распределения, а знак ⊕ означает, что она является *преобладающей*, наиболее характерной. Рассмотрим теперь таблицу более внимательно.

Четвертая степень: натуральное обеспечение — пассивное восприятие, третья степень: натуральное обеспечение — активное желание. При наличии отношений, соответствующих этим степеням, центральные органы распределяют ресурсы среди предприятий, не прибегая к опосредующей роли денег, в «натуральной форме», по схеме административного выделения. Четвертая степень — самый крайний случай: диктат центра, не спрашивающего пользователей или не учитывающего их мнения. При традиционной системе управления эпизодически прибегают и к этой степени — с различной частотой в разных странах, в разные периоды и даже в зависимости от отрасли. Однако наиболее характерна для традиционной системы третья степень патернализма, причем это относится как к текущим затратам, так и к капиталовложениям. Центральный орган принимает решение, но при этом он учитывает пожелания и заинтересованного предприятия. Если оно недовольно распределением, то запрашивает больше или, чтобы просьбу услышали, прибегает к помощи «лобби». При этой форме хозяйствования хорошо известно так называемое «согласование планов» [5]. Центральный орган стремится получить от предприятия больше

[5] См. раздел 3.2.

продукции и дать меньше ресурсов, тогда как предприятие запрашивает больше ресурсов и объясняет, по каким причинам сможет дать меньше продукции. Вокруг этого и идет «торг», называемый «согласованием планов».

Вторая степень: денежное содержание [6]. В сфере предприятий эта степень начала играть важную роль только после реформы, причем в распределении капиталовложений. Такие отношения складываются между государством и предприятием в том случае, когда инвестиции осуществляются внутри предприятия, и оно даже может быть их инициатором, но финансирование обеспечивается исключительно из центральных государственных источников. Предприятие-инвеститор стремится получить максимум средств, а принимающие решение государственные органы либо не соглашаются с требованиями предприятия, либо уступают им [7].

Первая степень: самообеспечение — помощь. Это наиболее широко распространенная форма отношений в период после реформы [8]. В распределении текущих ресурсов она стала единственной или почти единственной. В соответствии с декларируемым принципом предприятие является самостоятельной хозрасчетной единицей, обязанной покрывать свои расходы из поступлений от реализации продукции. Оно живет на «собственный заработок». Однако, если возникают финансовые затруднения, государство, используя различные формы финансовой поддержки, поможет ему. Это явление было подробно рассмотрено при анализе жесткости и мягкости бюджетного ограничения.

Аналогична ситуация с капиталовложениями, осуществляемыми за счет средств предприятия [9]. Оно само «заработало» их финансовое покрытие. Однако, если возникают финансовые затруднения, например превышена запланированная смета, государство приходит на выручку. Оно ни в коем случае не допустит, чтобы финансовые трудности явились препятствием для осуществления капиталовложения.

В венгерской хозяйственной практике распространено следующее выражение: если в каких-либо областях хозяйства (в некоторых отраслях, при производстве определенных видов продукции, во внешней торговле) возникают финансовые трудности, то государство спешит помочь: риск «берет на себя государственный бюд-

---

[6] Это господствующая степень в отношениях между центральным государственным органом и учреждением.

[7] Об этом, а также о формах первой степени патернализма, превалирующих в сфере капиталовложений, см. гл. 9 и раздел 20.3.

[8] См. гл. 13, кроме того, статьи Бауэра (Bauer, 1975 a, 1978) и книгу Фалушне Сикры (Falusné Szikra, 1975).

[9] Помимо финансирования, осуществляемого только из госбюджета и только из средств предприятия, важную роль играет инвестиционный кредит. Существуют также сочетания разных форм и т. д. (см. раздел 20.3). Конкретные формы финансирования, применяемые на практике, можно было бы разместить на схеме с более подробной группировкой, с бóльшим числом степеней патернализма. Однако удовлетворимся рассмотрением основных контуров.

жет». Это «берет на себя» и есть проявление первой степени патернализма.

Нулевая степень: самообеспечение — отсутствие помощи. В таблице эта строка пуста. Ни до, ни после реформы не возникало такой ситуации, в которой предприятие в полном смысле слова было бы предоставлено самому себе, потерпело бы крах под бременем трудностей.

22.3. Тенденции и контртенденции

Связь между государством и микроорганизацией, т. е. действующая в данный момент степень патернализма, является одним из существенных элементов общественных отношений. Поэтому из табл. 22.1 можно сделать важные выводы об их состоянии.

Нулевая степень патернализма — это идея, выдвинутая школой Фридмена — Хайека. Но, справедливости ради, отметим, что даже при капитализме, основанном на частной собственности и деятельности изолированных друг от друга микроорганизаций, эта нулевая степень никогда не проявляется полностью. Может быть, наиболее близка к ней была ситуация, сложившаяся в Англии в середине XIX века, однако сегодняшний капитализм очень отличается от существующего в те времена. Теперь государство вмешивается в экономику в различных формах. Так, например, во многих случаях оно патерналистски выручает убыточную фирму, стоящую на грани банкротства, предоставляя ей государственные гарантии, кредиты на благоприятных условиях, налоговые льготы, а иногда и прямую финансовую поддержку. В период роста безработицы профсоюзы также оказывают давление на правительство, добиваясь, чтобы для обеспечения занятости оно поддерживало предприятия, попавшие в трудное финансовое положение. Фридменисты критикуют кейнсианцев за возросшую помощь государства, которая ослабляет конкуренцию и «естественный отбор» [10]. Идеи Кейнса, очевидно, повлияли на тех, кто формирует экономическую политику. Однако не следует думать, что научная идея была бы способна оказать столь сильное влияние, если бы процессы социального развития не подготовили почву и не сделали политиков восприимчивыми к рекомендациям Кейнса. Атомизированная конкуренция и полностью предоставленная самой себе микроорганизация немыслимы в наш век гигантской концентрации производства и усиления могущества государственной бюрократии [11]. Было бы бессмысленным ожидать, что правительство, же-

[10] См., например, работу Хайека в сборнике Фридмена, Хайека и др. (Friedman, Hayek et al., 1974).

[11] Это наглядно описывает Калдор (Kaldor, 1972) в статье «Неуместность равновесных экономик». Он особо акцентирует внимание на возрастающей отдаче при отходе от полной децентрализации систем и на повышении роли государства в обеспечении роста.

лающее обеспечить поддержку избирателей, может завоевать общественное мнение следующим заявлением: «Безработица, уровень цен, экономический рост и т. д.— чисто экономические вопросы. Правительство не несет за них никакой ответственности, они нас не касаются». Правительство *обязано* нести ответственность за экономическое положение, по крайней мере, оно должно сделать выбор между различными целями и средствами экономической политики. Поэтому *рано или поздно, в большей или меньшей мере между предприятием и государством складываются отношения патернализма той или иной степени* [12].

Если такое положение характерно для современной капиталистической системы, тем более обязательно оно для социалистической. Общественной собственности на средства производства сопутствует активная роль в народном хозяйстве центральной государственной власти. Она может быть более активной или менее, но в любом случае проявляется. Центральное руководство берет на себя ответственность за экономическое положение и одновременно претендует на использование любого инструмента из арсенала административных средств, который представляется ему наиболее целесообразным [13]. Складывается большой и влиятельный аппарат многоступенчатого управления социалистической экономикой, который растет и укрепляется по своим собственным законам. Его члены отождествляют себя со сферами своей деятельности и уже поэтому ощущают внутреннюю потребность активно влиять на ход экономической жизни. Это объясняет, почему патерналистские тенденции появляются «сверху». Их развитие дополняется потребностью в патернализме «снизу».

Хозяйственные руководители нижнего ранга (руководство предприятий и непосредственно вышестоящие над ними органы) испытывают противоречивые чувства к патернализму: они и хотят его, и противятся ему. Выясним сначала, чем он их прельщает. *Патернализм означает абсолютную защищенность и безопасность.* Если предприятие постигнет какой-либо удар, то государство поможет смягчить его силу или даже полностью компенсировать потери. Уверенность в этом оказывает чрезвычайно успокаивающее действие. Гарантируется не просто существование предприятия, но даже рост при отсутствии собственных финансовых источников (если удастся получить финансовую поддержку государства).

Рассмотрим противоположную тенденцию. Многие причины обусловливают стремление избежать крайней степени патернализма. Выделим только три из них.

Первая — *потребность руководителей нижнего звена в самостоятельности.* Мы уже отметили, что их чувства противоречивы.

---

[12] Это явление давно и хорошо рассмотрено в марксистской литературе. В последнее время, однако, его начали признавать также другие школы. Гэлбрейт (Galbraith, 1973), например, в этой связи пишет о «бюрократическом симбиозе».

[13] См.: Tardos, 1975.

Хотя им мила безопасность, обеспечиваемая патернализмом, но живет и протест против постоянного вмешательства высших органов в их дела, против навязчивой опеки. Уже сам факт, что многое надо *просить*, вызывает чувство унижения. Человеку свойственно стремление полагаться на собственные силы. Это чувство явилось одной из побудительных причин реформ, направленных на децентрализацию, оно движет отношения между государством и предприятием к «повзрослению», иными словами, к более низким степеням патернализма.

С этим же тесно связана и вторая причина, вызывающая стремление к снижению степени патернализма: *частое недовольство общественности и высшего руководящего эшелона отсутствием инициативы и самостоятельности у руководителей нижнего уровня.* Вернемся на минуту к приведенной аналогии. Известно, что ребенок, которого слишком опекают родители, становится пассивным и несамостоятельным. Он привыкает к тому, что за него принимают решения, избавляют от малейших трудностей. В экономической жизни «воспитательное влияние» более высоких степеней патернализма оказывает аналогичное воздействие. Пассивность, жалобы на трудности, обивание порогов вышестоящих государственных органов с просьбами о помощи вместо самостоятельного преодоления затруднений — все это хорошо известные и широко распространенные явления. Осознание их причин и последствий склоняет общественное мнение к реформам, направленным на децентрализацию.

Две упомянутые причины касались *поведения* хозяйственных руководителей. Существует и третья — *организационная* причина. Как было показано, в хозяйственной жизни более высокие степени патернализма сопровождаются применением схем административного выделения при распределении ресурсов. Административное выделение как в секторе предприятий и учреждений, так и в секторе домашних хозяйств практически осуществимо лишь до тех пор, пока общество относительно бедно, а производство и потребление слабо развиты. В такой ситуации распределение в натуральной форме — задача выполнимая. Однако по мере развития производства и потребления применение схемы административного выделения при распределении каждого ресурса становится невозможным [14]. *Усложнение производства и потребления рано или поздно обусловливают существенную децентрализацию принятия решений и потока информации, т. е. бóльшую самостоятельность микроорганизаций.*

Влияние причин, побуждающих отказываться от крайних форм патернализма, проявляется и в том, что, как представляется, его высшая, четвертая степень («натуральное обеспечение — пассивное

[14] Аналогичные рассуждения приведены в разделе 15.2 в связи с особой сферой административно-хозяйственного управления — административным установлением цен.

восприятие») не может являться устойчивой и повсеместной господствующей формой связи между государством и предприятием.

В отношениях между государством и предприятием в течение длительного времени доминировала и доминирует третья степень патернализма («натуральное обеспечение — активное желание»). Начавшиеся в конце 50-х — начале 60-х годов попытки реформ были направлены на переход к более низким степеням патернализма. В Венгрии, как показано в табл. 21.1, стали господствующими вторая и первая степени.

Как подчеркивалось в начале настоящего раздела, здесь противостоят друг другу сильные тенденции и контртенденции. Ход развития покажет, какая тенденция и в какой степени будет определяющей в различных социалистических странах.

22.4. Патернализм и смягчение бюджетного ограничения

Вернемся от предыстории к сегодняшним реальностям. Согласно табл. 22.1, для социалистического предприятия характерны первая — третья степени патернализма. Можно добавить, что и для учреждения тоже конкретное распределение степеней патернализма может различаться по странам и периодам. А если это так, то возникает вопрос: как явления патернализма связаны с главной темой нашей книги — с дефицитом?

Важнейшим связующим звеном между этими двумя явлениями служит *мягкость бюджетного ограничения*. Нулевая степень патернализма означает, что бюджетное ограничение абсолютно жесткое. Как бы ни складывался финансовый баланс предприятия, государство не вмешивается: оно взимает установленный законом налог и только. Оно не «жалеет», не помогает выбраться из затруднений. Если предприятие окажется банкротом,— это его внутреннее дело.

Первая степень патернализма означает, что если предприятие столкнется с финансовыми трудностями, то государство вытянет его из беды с помощью налоговых льгот, кредитов на льготных условиях, финансовых субсидий, беря на себя убытки, допуская повышение цен. Оно способствует и росту слабого или даже просто убыточного предприятия.

Если патерналистское вмешательство имеет место один раз из ста случаев, то предприятие не может рассчитывать на него. Если же это довольно частое явление, то предприятие строит свою работу в расчете на такое вмешательство. Именно это в разделах 13.5 и 13.6 называлось мягким бюджетным ограничением. *Патернализм является прямой формой смягчения бюджетного ограничения.* А если это смягчение произошло, оно влечет за собой целый ряд явлений, связанных с дефицитом: почти ненасыщаемый

спрос на материалы и тенденцию к накопительству, почти ненасыщаемый спрос на рабочую силу и тенденцию к созданию «резерва» рабочей силы, почти ненасыщаемый инвестиционный голод и пр.

В гл. 21 был описан отсос, производимый предприятиями и учреждениями. Он очень тесно связан с патернализмом. Во-первых, по только что объясненной причине именно патернализм ослабляет финансовые ограничения спроса предприятия (кран не работает). Вот почему предприятие как потребитель выкачивает как можно больше ресурсов у своих поставщиков. Во-вторых, как уже указывалось, действует иерархическое управление. Теперь давайте поразмышляем не только о первой, но и о второй и третьей степенях патернализма. *Предприятие и учреждение не только «по горизонтали» выкачивают ресурсы у предприятий-поставщиков, но и «по вертикали» — у вышестоящих органов* [15].

В венгерском языке для характеристики отношений между родителями и детьми используется точное выражение: ребенок «сосет» своих родителей. Когда он маленький, он просит больше шоколада и мороженого, когда подрастет — больше карманных денег, а когда становится взрослым, просит увеличить родительский вклад в его первую квартиру или первый автомобиль. Этот «отсос» проявляется и в патерналистских отношениях между предприятием и вышестоящим органом. Если вышестоящий орган выделяет материалы и рабочую силу в натуре (третья степень), то предприятие и учреждение пытаются высосать как можно больше ресурсов и штатов. «Отсос», как и в отношениях родитель — ребенок, может осуществляться разными способами: в лучшем случае с помощью убедительной аргументации, в худшем — жалобами, «связями» и пр.

Из сказанного очевидно: *между множеством экономических явлений (мягкое бюджетное ограничение, почти ненасыщаемый спрос, горизонтальный и вертикальный «отсос») и множеством институционных явлений (более высокие степени патернализма) существует тесная взаимосвязь: последние в значительной степени обусловливают первые.*

22.5. Заключительные замечания: возможности и границы воздействия

Эти замечания касаются не только предмета настоящей главы, но и всей книги.

Все сказанное в ней отражает следующую точку зрения: *определенные общественные отношения и институционные условия по-*

[15] «...Предприятия часто считают государство дойной коровой, а государство, несмотря на все обещания руководящих органов, или вообще не может или может лишь в малой степени сопротивляться такому положению»,— пишет Тардош (Tardos, 1972).

рождают определенные поведенческие стереотипы, экономические закономерности и нормы, которые нельзя отменить решением государства. Напряженность при капиталовложениях, существование хронического дефицита рабочей силы, тенденции роста цен и т. п. не предписаны правительственным постановлением или государственным планом. И точно так же ни правительственное решение, ни государственный план не могут устранить их до тех пор, пока существуют постоянно воспроизводящие эти явления условия.

Нельзя, с удовлетворением принимая считающиеся благоприятными последствия этих закономерностей, полностью отрешиться от их нежелательных воздействий. В книге показано, что в социалистической системе мотивы принимающих решения на любом уровне обусловлены внутренним побуждением к экспансии, расширению, росту. Нет необходимости поощрять кого-либо к осуществлению капиталовложений, поскольку они — одно из главных условий быстрого роста. Однако нельзя, приветствуя это, в то же время надеяться на полное устранение напряженности в области капиталовложений. Постоянное стремление к расширению поглощает потенциальную резервную рабочую силу, что ведет к ее хроническому дефициту. Нельзя радоваться отсутствию безработицы и в то же время надеяться, что рано или поздно будет восстановлено «равновесие на рынке рабочей силы» и неблагоприятные последствия ее дефицита исчезнут. Один и тот же процесс имеет одновременно благоприятные и неблагоприятные, даже вредные последствия. Нельзя «выбрать» первые и освободиться от вторых.

Все это не значит, что те, кто формирует экономическую политику — плановые работники и практические хозяйственные руководители, должны, сложа руки, наблюдать за закономерностями и тенденциями, действующими в системе. Существует широкий диапазон *сознательных действий, из которых упомянем лишь некоторые.*

Одни тенденции могут быть усилены, другие — при должном сопротивлении — ослаблены. Возьмем к примеру тенденцию к росту цен. Ее нельзя устранить в приказном порядке. Но ей можно противостоять. Механизм «отсоса» действует, его не избежать. Однако далеко не безразлично, какими методами воспользуется централизованное планирование, у которого в руках самый большой насос: приведет его в действие с максимальной мощностью или окажет сопротивление попыткам подчиненных организаций «отсасывать», откажет им в «подпитке». Погоня за количеством неизбежно порождает дефицит, а дефицит усиливает эту погоню. Однако отнюдь не все равно, обусловлены ли централизованным планированием максимально напряженные плановые задания или оно стремится сделать их более умеренными. Экономическая политика может влиять на распределение дефицита между различными сферами.

Имеется еще одна область приложения сил: *уменьшение трения* приспособления. Лучшая организация производства и торговли,

лучшая координация планирования, лучшая информация, уменьшение неопределенности, и т. п.— на все это можно воздействовать. Если, например, улучшение организации производства приводит к высвобождению нескольких тысяч рабочих, это не устранит дефицита рабочей силы. Высвобожденных ожидает множество незанятых рабочих мест и высвободить рабочих рук больше, чем может поглотить непрерывное стремление к расширению, невозможно. И все-таки и их высвобождение чрезвычайно важно. Оно способствует получению бóльших хозяйственных результатов при данных ресурсах экономики.

И в заключение упомянем самое важное: *институционные условия, поведенческие нормы и закономерности, порождающие описанные в книге явления, нельзя считать вечными и неизменными. Венгерская реформа 1968 года показала, в частности, что их можно изменить. Глубокие преобразования могут происходить и в будущем, а в результате, вероятно, изменятся явления, рассмотренные нами.*

Книга не дает рекомендаций по устранению дефицита. Как было указано в гл. 1, я попытался в этой работе дать только описательно-объяснительную теорию. Я убежден, что и попытка всесторонне и ответственно проанализировать ситуацию, более глубоко осветить причинные связи также может способствовать практическому решению имеющихся проблем.

Литература

Allardt E. About Dimensions of Welfare (mimeo.). Helsinki, University of Helsinki, 1973.

Andersson Å. E. Structural and Functional Approaches to Consumer Theory. См.: *Karlquist A., Lundquist L., Snickars F., Weibull J. W.* (eds.). 1978. P. 25—45.

Andersson Å. E., Holmsberg A. (eds). Demographic, Economic and Social Interaction. Boston, 1977.

Andorka R., Illés J. A társadalomstatisztikai rendszer kidolgozásának kérdései // Statisztikai Szemle. 1974. 52. Évf. 62—77.

Anis A. A., Lloyd E. H. Stochastic Reservoir Theory: An Outline of the State of the Art as Understood by Applied Probabilists (mimeo) Laxenburg, IIASA, 1975.

Arrow K. J. (1951). Social Choice and Individual Values. N. Y., 1963.

Arrow K. J., Debreu G. Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy // Econometrica. 1954. 22. P. 265—290.

Arrow K. J., Hahn F. General Competitive Analysis. San Francisco, 1971.

Arrow K. J., Scitovsky T. (eds.). Readings in Welfare Economics. London, 1969.

Árvay J. Nemzeti termelés, nemzeti jövedelem, nemzeti vagyon. Budapest, 1973.

Augusztinovics M. Pénzügyek a szocializmusban. Budapest, 1963.

Augusztinovics M. (szerk.). Népgazdasági modellek a távlati tervezésben. Budapest, 1979.

Balassa Á. A magyar népgazdaság tervezésének elvi alapjai. Budapest, 1979.

Bálint J. (szerk.). A népgazdaság irányitási rendszere. Budapest, 1970.

Barro R. J., Grossman H. I. A General Disequilibrium Model of Income and Employment // American Economic Review. 1971. 61. P. 82—93.

Barro R. J., Grossman H. I. Suppressed Inflation and the Supply Multiplier // Review of Economic Studies. 1974. 41. P. 87—104.

Barro R. J., Grossman H. I. Money, Employment and Inflation. Cambridge, 1976.

Bauer T. Kornai, János: Anti-equilibrium — A gazdásági rendszerek elméleteiről és a kutatás feladatairól // Magyar Tudomány. 1973. 18. Évf. 129—132.

Bauer T. A vállalatok ellentmondásos helyzete a magyar gazdasági mechanizmusban//Közgazdasági Szemle. 1975a. 22. Évf. 725—735. Переведено на английский: *Bauer T.* The Contradictory Position of the Enterprise under the New Hungarian Economic Mechanism // Coexistence. 1978. 13. P. 65—80.

Bauer T. Overinvestment, Growth Cycles and Economic Reform in some CMEA Countries (mimeo.). Budapest, Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences, 1975б.

Bauer T. A beruházási volumen a közvetlen tervgazdálkodásban (sokszorositva). Budapest, 1977.

Baumol W. J. Say's (at Least) Eight Laws, or What Say and James Mill May Really Have Meant // Economica. 1977. 44. P. 145—162.

Belsley D. A. Industry Production Behavior: the Order-Stock Distinction. Amsterdam, 1969.

Benassy J. P. Disequilibrium-elmélet // Szigma. 1974. 7. Évf. 135—163, 241—270.
Benassy J. P. Neo-Keynesian Disequilibrium Theory in a Monetary Economy // Review of Economic Studies. 1975. 41. P. 87—104.
Benassy J. P. On Quantity Signals and the Foundations of Effective Demand Theory // Scandinavian Journal of Economics. 1977. 79. P. 147—168.
Benassy J. P. A Neo-Keynesian Model of Price and Quantity Determination in Disequilibrium, 1978. См.: *Schwödiauer G.* (ed.). P. 511—544, 1978.
Berend T. I. A szocialista gazdaság fejlődése Magyarországon 1945—1968. Budapest, 1974.
Berettyán L., Timár J. Magyarország munkaerőhelyzete 1961 és 1971 között // Közgazdasági Szemle. 1963. 10. Évf. 1257—1270.
Blitzer C. R., Clark P. B., Taylor L. (eds.). Economy-Wide Models and Development Planning. London, 1975.
Bognár J., Riesz M., Schmidt Á. A költségvetés meghitelezésének néhány monetáris összefüggése (sokszorositva). Budapest, Pénzügykutatási Intézet, 1976.
Branson W. H. Macroeconomic Theory and Policy. N. Y., 1972.
Breitner M. Lakáspolitikánk kérdőjelei // Valóság. 1976. 19. Evf. 12, sz. 31—41.
Bródy A. Az ágazati kapcsolatok modellje. Budapest, 1964.
Bródy A. Gazdasági növekedésünk üteme 1924-től 1965-ig // Közgazdasági Szemle 1967. 14. Évf. 417—431.
Bródy A. Érték és ujratermelés. Budapest, 1969. Переведено на английский: *Bródy A.* Proportions, Prices and Planning. Amsterdam, 1970.
Bródy A. Ciklus és szabályozás. Budapest, 1980.
Brus W. Ogolne problemy funkcjonowania gospodarki socjalistycznej. Warszawa, 1964. Переведено на венгерский: *Brus W.* A. szocialista gazdaság müködésének általános problémái. Budapest, 1967.
Bukta L. A decentralizált szféra beruházási döntései // Közgazdasági Szemle. 1974. 21. Évf. 23—35.

Chamberlin E. H. (1933). The Theory of Monopolistic Competition. Cambridge, 1956.
Chikán A. Vállalati vélemények a tartalékolási magatartásról // Szigma. 1977. 10. Évf. 167—184.
Chikán A., Fábri E., Nagy M. Készletek a gazdaságban. Budapest, 1978.
Clower R. (1965). The Keynesian Counter-Revolution: A Theoretical Appraisal. См.: *Hahn F. H., Brechling F. P. R.* (eds.), 1966.
Cooper M. H., Culyer A. J. (*eds.*). Health Economics. Harmondsworth, 1973.
Cox D. R., Smith W. L. Queues. London, 1961.
Csikós-Nagy B. Szocialista árelmélet és árpolitika. Budapest, 1974. Переведено на английский: *Csikós-Nagy B.* Socialist Price Theory and Price Policy. Budapest, 1975
Csikós-Nagy B. Adalékok az inflációelmélethez // Közgazdasági Szemle. 1975. 22. Évf. 564—575.
Csikós-Nagy B. Tizéves a magyar gazdasági reform // Közgazdasági Szemle. 1978. 25. Évf. 10—15. Переведено на английский: *Csikós-Nagy B.* Ten Years of the Hungarian Economic Reform // New Hungarian Quarterly. 70. P. 31—37.

Dániel Zs. Gondolatok az életszinvonal és a társadalmi jólét méréséhez // Statisztikai Szemle. 1977a. 55. Évf. 819—831.
Dániel Zs. Lakáspolitika, lakbér, lakáshiány // Valóság. 1977б. 20. Évf. 12. sz. 93—100.
Dániel Zs. A lakáselosztás elemzése és modellezése — Első részbeszámoló a kutatás állásáról és néhány problémájáról (sokszorositva). Budapest, 1978. Tervgazdasági Intézet.
Day R. H., Groves T. (eds.). Adaptive Economic Models. N. Y., 1975.

Deák A. Allami pézügyi befolyásolás, preferenciák és diszpreferenciák (sokszorositva). Budapest, Pénzügyminisztérium, 1972a.
Deák A. (szerk.). Pénzügyi megkülönböztetések rendszere (sokszorositva), Budapest, Pénzügyminisztérium, 1972б.
Deák A. A vállalatok beruházási döntési lehetőségeiről // Közgazdasági Szemle. 1975. 22. Évf. 97—103.
Deák A. Vállalati beruházási döntések és a gazdaságosság // Gazdaság. 1978. 12. Évf. 1, sz. 17—36. Переведено на английский: *Deák A.* Enterprise Investment Decisions and Economic Efficiency in Hungary // Acta Oeconomica. 1978. 20. P. 63—82.
Debreu G. Theory of Value. N. Y., 1959.
Dolan E. G. An Experimental Polycentric Model of the Soviet Economy. См.: *Thornton J.* (ed.), 1976.
Drechsler L. Értékbeni mutatószámok nemzetközi összehasonlitásának módszertana. Budapest, 1966.
Drechsler L. Az életszinvonal mérése és mérhetősége. Budapest, 1974.
Drecin J., Hetényi I. Growth Rate and Major Proportions of the Fourth Hungarian Five-Year Plan (1971—75) // Acta Oeconomica. 1970. 5. P. 173—192.
Drèze J. Existence of an Exchange Equilibrium under Price Rigidities // International Economic Review. 1975. 16. P. 301—320.

Ehrlich É. International Comparisons by Indicators Expressed in Physical Units and Per Capita National Income // Acta Oeconomica. 1967. 2. P. 107—148.
Ehrlich É. Nemzeti jövedelmek dinamikus nemzetközi összehasonlitása naturális mutatókkal // Kozgazdasági Szemle. 1968. 15. Évf. 191—212.
Ellman M. J. Full Employment — Lessons from State Socialism. Leiden-Antwerpen, 1979.
Emery F. E. (ed.). Systems Thinking. Harmondsworth, 1969.
Erdős P. Adalékok a mai tőkés pénz, a konjunktúraingadozások és a gazdasági válságok elméletéhez. Budapest, 1966. Переведено на английский: *Erdős P.* Contributions to the Theory of Capitalist Money, Business Fluctuations and Crises. Budapest, 1971.
Erdős P. Bér, profit, adóztatás. Budapest, 1976.
Erdős T. A profit nagyságának meghatározottságáról a«tiszta kapitalizmusban» // Közgazdasági Szemle. 1977. 24. Évf. 1169—1182.
Erdős T. Profitnagyság a mai kapitalizmusban // Közgazdasági Szemle. 1978. 25. Évf. 204—217.
Érsek T. Az árrendszer jövedelem- és fögyasztás-szabályozó szerepéről // Pénzügyi Szemle. 1976. 20. Évf. 263—275.

Fábri E. A vállalatok közötti kapcsolatok és erőviszonyok // Közgazdasági Szemle. 1973. 20. Évf. 1011—1021.
Falusné Szikra K. A gazdasági versenyről // Közgazdasági Szemle. 1974. 21. Évf. 275—289. Переведено на английский: *Falusné Szikra K.* On Economic Competition // Acta Oeconomica. 1974. 13. P. 49—64.
Falusné Szikra K. A. termelékenység és hajtóerői. Budapest, 1975.
Falusné Szikra K. A bér és a béren kivüli tényezők szerepe a munkaerő allokációjában // Közgazdasági Szemle. 1978. 25. Évf. 257—274.
Faluvégi L. Development of the Financial Regulators and the New Hungarian Five-Year Plan //Acta Oeconomica. 1976. 16. P. 19—34.
Faluvégi L. Állami pénzügyek és gazdaságirányitás. Budapest, 1977.
Farkas K. Készlet és adaptáció — Készletfolyamatok a népgazdaság különböző szintjein (sokszorositva). Budapest, MTA Közgazdaságtudományi Intézet, 1976.

Fekete Gy. A távlatilag várható munkaerőhelyzet és a vállalatok magatartása // Munkaügyi Szemle. 1973, 17. Évf. 1—2, sz. melléklete, 1—14.
Ferge Zs. Társadalompolitika, szociálpolitika és a központositott újraelosztás tipusai // Közgazdasági Szemle. 1975. 22. Évf. 709—724. Переведено на английский: *Ferge Zs.* Societal Policy, Social Policy and Types of Centralized Redistribution // Acta Oeconomica. 1975. 15. P. 55—75.
Ferge Zs. Keresetek, jövedelem, adózás // Valóság. 1978. 21. Évf. 3, sz. 27—41.
Fonál S. Épitőipari kapacitás és piac // Közgazdasági Szemle. 1973. 20. Évf. 183—194.
Friedman M. Essays in Positive Economics. Chicago, 1953.
Friedman M. The Role of Monetary Policy // American Economic Review. 1968. 58. P. 1—18.
Friedman M. Unemployment versus Inflation. London, 1975.
Friedman M. From Galbraith to Economic Freedom. London, 1977a.
Friedman M. Nobel Lecture: Inflation and Unemployment // Journal of Political Economy. 19776. 85. P. 451—472.
Friedman M., Hayek F. A. et al. Inflation: Causes, Consequences, Cures. London, 1974.
Frisch R. Annual Survey of General Economic Theory: The Problem of Index Numbers // Econometrica. 1936. 4. P. 1—38.
Frisch R. Kvantitativ és dinamikus közgazdaságtan. Budapest, 1974.
Friss I. (szerk.). A Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaságtudományi Intézetének Évkönyve. III. 1960—1961. Budapest, 1962.
Friss I. (ed.). Reform of the Economic Mechanism in Hungary. Budapest, 1971.
Friss I. (szerk.). Gazdaságpolitikánk tapasztalatai és tanulságai (1957—1960). Budapest, 1976a.
Friss I. (1976б). Gazdaságpolitikai tanulságok. См.: *Friss I.*, (szerk.), 1976a.

Gábor R. I. A második (másodlagos) gazdaság // Valóság. 1979. 22. Évf. 1, sz. 22—36.
Gábor R. I., Galasi P. A magángazdasági tevékenység a mai szocialista gazdaságban (sokszorositva). Budapest, Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem, 1978.
Gács J. Hiány és támogatott fejlesztés (Tendenciák az épitőanyagipar irányitásának történetében) // Közgazdasági Szemle. 1976. 23. Évf. 1043—1060.
Gács J., Lackó M. A Study of Planning Behaviour on the National-Economic Level // Economics of Planning. 1973. 13. P. 91—119.
Gács J., Lackó M. A népgazdasági szintü tervezési magatartás vizsgálata // Közgazdasági Szemle. 1974. 21. Évf. 257—274.
Gadó O. (*ed.*). Reform of the Economic Mechanism in Hungary. Budapest, 1972.
Gadó O. Közgazdasági szabályozó rendszerünk 1976-ban. Budapest, 1976. Переведено на английский: *Gadó O.* The Economic Mechanism in Hungary. How it Works in 1976. Budapest—Leyden, 1976.
Galbraith J. K. The New Industrial State. Boston, 1967.
Galbraith J. K. Economics and the Public Purpose. Boston, 1973.
Goldfeld S., Quandt R. Estimation in a Disequilibrium Model and the Value of Information // Journal of Econometrics. 1975. 3. P. 325—348.
Goldmann J. A makroökonómiai elemzés és előrejelzés. Budapest, 1977.
Goldmann J., Kouba K. Economic Growth in Czechoslovakia. Prágue, 1969.
Gordon D. F., Hynes A. (1970). On the Theory of Price Dynamics. См.: *Phelps E. S.* (ed.), 1970a.
Graaf J. de V. Theoretical Welfare Economics. Cambridge, 1957.
Grandmont J.-M. The Logic of the Fix-Price Method // Scandinavian Journal of Economics. 1977. 79. P. 169—186.
Green H. A. J. Consumer Theory. London, 1976.

Griliches Z. Hedonic Price Indexes for Automobiles: An Econometric Analysis of Quality Change. См.: *Zellner A.* (ed.), 1968.
Griliches Z. (ed.). Price Indexes and Quality Change, Cambridge, 1971.
Gustafsson J. R., Hårsman B., Snickars F. Intraregional Migration and the Housing Market. См.: *Andersson A. E., Holmsberg A.* (eds.), p. 267—306, 1977.

Hagelmayer I. Költségvetési szufficit és deficit a szocialista gazdaságban // Pénzügyi Szemle. 1976. 20. Évf. 412—418.
Hahn F. H., Brechling F. P. R. (eds.). The Theory of Interest Rates. London, 1966.
Hale J. Ordinary Differential Equations. N. Y., 1969.
Halmos B. Több kisebb lakást vagy kevesebb nagy lakást // Valóság. 1977. 20. Évf. 5., sz. 71—77.
Hankiss E. Változatok a korrupcióra // Valóság. 1978. 21. Évf. 6, sz. 56—73.
Hankiss E., Manchin Gy. Szempontok az élet «minőségének» szociológiai vizsgálatához // Valóság. 1976. 19. Evf. 6, sz. 20—34.
Hansen B. A Study in the Theory of Inflation. London, 1951.
Hayek A. F. (1944). Der Weg zur Knechtschaft. München, 1976.
Heal G. M. The Theory of Economic Planning. Amsterdam, 1973.
Hegedüs A., Márkus M. A kisvállalkozó és a szocializmus // Közgazdasági Szemle. 1978. 25. Évf. 1076—1096.
Hegedüs Zs., Tardos M. A vállalati vezetők helyzetének és motivációjának néhány problémája // Közgazdasági Szemle. 1974. 21. Évf. 162—173.
Henderson J. M., Quandt R. E. Microeconomic Theory. N. Y., 1958.
Hetényi I. Growth and Equilibrium in the Fifth Five-Year Plan of Hungary for the Years 1976—1980 // Acta Oeconomica. 1976. 16. P. 5—18.
Hicks J. R. Mr. Keynes and the "Classics": A Suggested Interpretation // Econometrica. 1937. 5. P. 147—159.
Hicks J. R. Value and Capital. Oxford, 1939. Переведено на русский: *Хикс Дж. Р.* Стоимость и капитал. М., 1988.
Hicks J. R. Capital and Growth. Oxford, 1965.
Hicks J. R. The Crises in Keynesian Economics. Oxford, 1974.
Hilferding R. (1910). Das Finanzkapital. Eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus. Berlin, 1947.
Hischman A. O. The Strategy of Economic Development. New Haven, 1958.
Hirschman A. O. Exit, Voice and Loyalty. Cambridge, 1970.
Hoch R. Az indifferencia felületekről szóló tanitás elméleti alapjainak birálata. См.: *Friss I.* (szerk.), 1962.
Hoch R. Fogyasztás és ár. Budapest, 1972. Переведено на английский: *Hoch R.* Consumption and Price with Special Regard to the Theories and Practice of the Socialist Countries. Budapest—Alphen, 1979.
Hoch R. Fogyasztáspolitikánk elméleti alapjaihoz // Társadalmi Szemle. 1977. 33. Évf. 9, sz. 13—27.
Hoch R. További gondolatok a nemzeti vagyon fejlesztiséről és összetételéről // Gazdaság. 1978. 12. Evf. 4, sz. 41—56.
Hoch R., John E., Timár J. Távlati fogyasztáspolitikánk cél- és eszközrendszere // Gazdaság. 1975. 9. Evf. 1, sz. 61—72.
Hoffmann I. A magyar háztartások gazdálkodási modellje. Budapest, 1977.
Holt C. C. (1970). Job Search, Phillips' Wage Relation, Union Influence. См.: *Phelps E. S.* (ed.), 1970a.
Howard D. The Disequilibrium Model in a Controlled Economy: An Empirical Test of the Barro—Grossman Model // American Economic Review. 1976. 66. P. 871—879.

Howitt P. W. The Qualitative Effects of False Trading. См.: *Schwödiauer G.* (ed.), p. 453—462, 1978.
Huszár J., Mandel M. A beruházási rendszer működésének néhány tapasztalata // Közgazdasági Szemle. 1975. 22. Évf. 1387—1395.
Huszti E. Vállalati és népgazdasági pénzfolyamatok. Budapest, 1971.

Iván A. P. Foglalkoztatáspolitikánkról // Gazdaság. 1975. 9. Évf. 2, sz. 37—47.

Jaiswal N. K. Priority Queues. N. Y., 1968.
Jánossy F. A gazdasági fejlettség mérhetősége és új mérési módszere. Budapest, 1963.
Jánossy F. A gazdasági fejlődés trendvonala és a helyreállitási periódusok. Budapest, 1966.
Jánossy F. Gazdaságunk mai ellentmondásainak eredete és felszámolásuk útja // Közgazdasági Szemle. 1969. 16. Évf. 806—829. Переведено на английский:
Jánossy F. The Origins of Contradictions in Our Economy and the Path to Their Solution // Eastern European Economics. 1970. 4. P. 357—390.
Jávorka E. Árak és jövedelmek. Budapest, 1973.
Johansen L. Lectures on Macroeconomic Planning, 1. General Aspects. Amsterdam, 1977.
Juhász Á. Szervezés és készletgazdálkodás // Népszabadság. 1978. 36. Évf. 299. 20 December, 10.

Kaldor N. Essays on Value and Distribution. London, 1960a.
Kaldor N. Essays on Economic Stability and Growth. London, 1960б.
Kaldor N. The Irrelevance of Equilibrium Economics // Economic Journal. 1972. 82. P. 1237—1255.
Kalecki M. Theory of Economic Dynamics. London, 1964.
Kalecki M. Theories of Growth in Different Social Systems // Scientia. 1970. 40. P. 1—6.
Kalecki M. Selected Essays on the Economic Growth of the Socialist and Mixed Economics. Cambridge, 1972.
Karakas L. Az V. ötéves terv munkaerőgazdálkodási feladatai // Társadalmi Szemle. 1976. 31. Évf. 15—23.
Karlquist A., Lundquist L., Snickars F., Weibull J. W. (eds.). Spatial Interaction Theory and Planning Models. Amsterdam, 1978.
Keynes J. M. (1936). The General Theory of Employment, Interest and Money. London, 1961. Переведено на русский: *Кейнс Дж.* Общая теория занятости, процента, денег. М. 1978.
Kleinrock L. Queuing System, v. II. N. Y., 1976.
Knudsen N. C. Individual and Social Optimization in a Multi-Server Queue with a General Cost-Benefit Structure // Econometrica. 1972. 40. P. 515—528.
Koehler W. (1938). Closed and Open Systems. См.: *Emery F. E.* (ed.), 1969.
Konrád Gy., Szelényi I. A lakáselosztás szociológiai kérdései // Valóság. 1969. 12. Évf. 8, sz. 28—39.
Kornai J. A gazdasági vezetés túlzott központositása. Budapest, 1957. Переведено на английский: Kornai J. Overcentralization in Economic Administration. London, 1959.
Kornai J. Kell-e korrigálni a nyereségrészesedést? // Közgazdasági Szemle. 1958. 5. Evf. 720—734.
Kornai J. Anti-Equilibrium. Budapest, 1971. Переведено на английский: *Kornai J.* Anti-Equilibrium. Amsterdam, 1971.

Kornai J. Erőltetett vagy harmonikus növekedés. Budapest, 1972. Переведено на английский: *Kornai J.* Rush versus Harmonic Growth. Amsterdam, 1972.

Kornai J. A gazdasági szerkezet matematikai tervezése. Budapest, 1973. Переведено на английский: *Kornai J.* Mathematical Planning of Structural Decisions. Amsterdam, 1975.

Kornai J. Az adaptáció csikorgó gépezete. *Deák A., Farkas K., Lackó M., Simonovits A.* közreműködésével (sokszorositva). Budapest, MTA Közgazdaságtudományi Intézet, 1974.

Kornai J. A hiány méréséről // Statisztikai Szemle. 1975. 53. Évf. 1208—1229. Переведено на английский: The Measurement of Shortage // Acta Oeconomica. 1976. 16. P. 321—344.

Kornai J. A gazdasági viselkedés normái és a norma szerinti szabályozás // Közgazdasági Szemle. 1976. 23. Évf. 1—14.

Kornai J., Lipták T. Kétszintű tervezés: Játékelméleti modell és iterativ számitási eljárás népgazdasági távlati tervezési feladatok megoldására // MTA Matematikai Kutató Intézetének Közleményei. 1962. 7. Évf. 577—621.

Kornai J., Lipták T. Two-Level Planning // Econometrica. 1965. 33. P. 141—169.

Kornai J., Martos B. Gazdasági rendszerek vegetativ működése // Szigma. 1971. 4. Évf. 34—50.

Kornai J., Martos B. Autonomous Functioning of the Economic System // Econometrica. 1973. 41. P. 509—528.

Kornai J., Martos B. (szerk.). Szabályozás árjelzések nélkül, sajtó alatt. Budapest, 1979.

Kornai J., Simonovits A. Szabályozási problémák Neumann-gazdaságokban // Szigma. 1975a. 8. Évf. 81—90.

Kornai J., Simonovits A. Rendelés-jelzésen alapuló szabályozás egy Neumann-gazdaságban // Szigma. 1975б. 8. Evf. 281—289.

Kornai J., Simonovits A. Decentralized Control Problems in Neumann-Economies // Journal of Economic Theory. 1977a. 14. P. 44—67.

Kornai J., Simonovits A. Piaci modell (kézirat). Budapest, MTA Közgazdaságtudományi Intézet, 1977б.

Kornai J., Weibull J. W. The Normal State of the Market in a Shortage Economy: a Queue Model. Stockholm, Institute for International Economic Studies, 1977. На венгерском см.: *Kornai J., Weibull J. W.* A piac normál állapota hiánygazdaságban: egy sorbanállási modell // Szigma. 1978. 11. Evf. 1—32.

Kovács J. Teljes foglalkoztatás és munkaerőhiány // Közgazdasági Szemle. 1974. 21. Évf. 796—802.

Kovács J. Az életszinvonal-tervezés konzisztencia-feltételei // Közgazdasági Szemle, 1975. 22. Évf. 60—64.

Köves P., Párniczky G. Általános statisztika. Budapest, 1973.

Крицман Л. Н. Героический период Великой русской революции — опыт анализа т. н. «военного коммунизма» // Вестник Коммунистической академии. 1925. № 9.

Kritsman L. N. Die Heroische Periode der Grossen Russischen Revolution. Wien, 1929.

Kutas J., Mausecz Zs. A nők foglalkoztatottságának és szakképzettségének változása 1970—1990 között // Közgazdasági Szemle. 1976. 23. Évf. 1153—1162.

Lackó M. Consumer Savings and the Supply Situation // Acta Oeconomica. 1975. 15. P. 365—384.

Ladányi J. Fogyasztói árak és szociálpolitika // Valóság. 1975. 18. Évf. 12, sz. 16—29.

Ladányi J. A gazdasági mechánizmus változásai, központi és vállalati szociális juttatások, szociálpolitika // Valóság. 1976. 19. Évf. 9, sz. 33—46.

Laidler R. E. W., Parkin I. M. Inflation — A Survey // Economic Journal. 1975. 85. P. 741—809.

Laki M. Versenyhelyzet és vállalati termékszerkezet // Közgazdasági Szemle. 1975. 22. Évf. 382—394.
Laki M. Év végi hajrá az iparban és a külkereskedelemben (sokszorositva). Budapest, Konjunktúra és Piackutató Intézet, 1978a.
Laki M. Növekedés és rugalmasság (sokszorositva). Budapest, Szövetkezeti Kutató Intézet, 1978б.
Lancaster K. J. Revising Demand Theory // Economica. 1957. 24. P. 354—360.
Lancaster K. J. A New Approach to Consumer Theory // Journal of Political Economy. 1966. 84. P. 132—157.
Lapan H. Price Changes, Price Uncertainty and Resource Allocation in an Open Economy (mimeo.). Stockholm, Institute for International Economic Studies, 1977a.
Lapan H. Price Uncertainty, Information and Resource Allocation (mimeo.). Stockholm, Institute for International Economic Studies, 1977б.
Laslett P., Runciman W. G. (eds.). Philosophy, Politics and Society. Oxford, 1967.
Layard R. (ed.). Cost—Benefit Analysis. Harmondsworth, 1976.
Leijonhufvud A. On Keynesian Economics and the Economies of Keynes. N. Y., 1968.
Leijonhufvud A. Classnotes on Say's Principle (mimeo.). Los Angeles, University of California, 1972.
Leontief W. The Structure of the American Economy, 1919—1939. N. Y., 1953.
Leontief W. Input—Output Economics. N. Y., 1966.
Leontief W. Terv és gazdaság. Budapest, 1977.
Lindbeck A. Rent Control and Housing Policy. См.: *Nevitt A. A.* (ed.), 1967.
Lindbeck A. Stabilization Policy in Open Economies with Endogenous Politicians // American Economic Review. 1976. 66, Papers and Proceedings. P. 1—19.
Lippman S. A., McCall J. J. The Economics of Job Search // Economic Inquiry. 1976. 14. P. 155—189, 347—368.
Liska T. A bérlakás-kereskedelem koncepciója // Valóság. 1969. 12. Évf. 1, sz. 22—35.
Little I. M. D., Mirrlees J. A. Project Appraisal and Planning for Developing Countries. London, 1974.
Lundberg E. Instability and Economic Growth. New Haven, 1968.
Luxemburg R. Die Akkumulation des Kapitals. Berlin, 1913.

Machlup F. Cost Push and Demand Pull // Review of Economics and Statistics. 1960. 42. P. 125—139.
Malinvaud E. Decentralized Procedures for Planning. См.: *Malinvaud E., Bacharach M. O. L.* (eds.), 1967.
Malinvaud E. Lectures on Microeconomic Theory. Amsterdam, 1972.
Malinvaud E. The Theory of Unemployment Reconsidered. Oxford, 1977.
Malinvaud E., Bacharach M. O. L. (eds.). Activity Analysis in the Theory of Growth and Planning. London, 1967.
Manove M. Non-Price Rationing of Intermediate Goods in Centrally Planned Economies // Econometrica. 1973. 41. P. 829—852.
Marschak J., Radner R. Economic Theory of Teams. New Haven, 1972.
Marton Á. Az osztrák és a magyar fogyasztói árpolitika és áralakulása 1945—1972. Budapest, 1976.
Mátyás A. A modern polgári közgazdaságtan története. Budapest, 1973.
Maunder W. F. Bibliography of Index Numbers. London, 1970.
McCafferty S. Excess Demand, Search, and Price Dynamics // American Economic Review. 1977. 67. P. 228—235.
Megyeri E. Erőfórás-értékelés és jövedelemszabályozás. Budapest, 1976.

Mihályi P. Történeti szempontok a magyarországi lakáshiány értékeléséhez // Valóság. 1977. 20. Évf. 5, sz. 48—59.
Mihályi P. Egy tipikus veszteségforrás avagy az ingatlankezelés helyzete Budapesten // Valóság. 1978. 21. Évf. 2, sz. 87—96.
Mishan E. J. Cost-Benefit Analysis: An Informal Introduction. London, 1975.
Moldován T. Ez a helyzet az autópiacon—Interjú Csüri Istvánnal, a Merkur vezérigazgatójával // Autósélet-Képes Magazin. 1977. 29. old.
Moran P. A. P. The Theory of Storage. London, 1959.

Nagorski A. Japan vs. the World // Newsweek. 1978. 42, 17 July. P. 8—12.
Nagy T. Az ár és társadalmilag szükséges ráforditások a szocializmusban // Közgazdasági Szemle. 1967. 14. Évf. 141—154.
Nagy T., Esze Zs. A «többcsatornás» ipari termelői ártipus // Közgazdasági Szemle. 1963. 10. Évf. 15—29.
Nemes F. Erdekeltség — magatartás — tartalékok. Budapest, 1976.
Nevitt A. A. (ed.). The Economic Problems of Housing. London, 1967.
Nikaido H. Economic Adjustments under Noncompetitive Pricing. См.: *Day R. H., Groves T.* (eds.), 1975a.
Nikaido H. Monopolistic Competition and Effective Demand. Princeton, 1975б.
Nordhaus W. D., Tobin J. Is Growth Obsolete? // Economic Growth, N. Y., 1972. National Bureau of Economic Research.
Новожилов В. В. Недостаток товаров // Вестник финансов. 1926 № 2.
Nyers R. 25 kérdés és válasz gazdaságpolitikai kérdésekről. Budapest, 1969. Переведено на английский язык: *Nyers R.* Economic Reform in Hungary: Twenty five Questions and Answers. Budapest, 1969.
Nyers R. Gazdaság és politika kapcsolata a szocialista épitésben // Közgazdasági Szemle. 1978. 25. Évf. 27—32.

Okun A. Potential GNP: Its Measurement and Significance // American Statistical Association Proceedings, 1962.
Olivera H. G. Cyclical Economic Growth under Collectivism // Kyklos. 1960. 2. P. 229—232.

Pálos I., Pintér T. A kereslet kielégitettségének mérése // Kereskedelmi Szemle. 1978. 19. Évf. 10, sz. 1—5.
Papandreou A. G. Paternalistic Capitalism. Toronto, 1972.
Patinkin D. Money, Interest and Prices. N. Y., 1965.
Péter Gy. A gazdaságosság és a jövedelmezőség jelentősége a tervgazdálkodásban. Budapest, 1956.
Péter Gy. On the Planned Central Control and Management of the Economy // Acta Oeconomica. 1967. 2. P. 23—46.
Phelps E. S. (ed.). Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory. N. Y., 1970a.
Phelps E. S. (1970б). Money Wage Dynamics and Labor Market Equilibrium. См.: *Phelps E. S.* (ed.), 1970a.
Phelps E. S., (ed.). Economic Justice. Harmondsworth, 1973.
Phillips A. W. The Relationspip between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom // Economica. 1958. 25. P. 283—299.
Polányi K. The Great Transformation. N. Y., 1944.
Polányi K. Az archaikus társadalom és a gazdasági szemlélet. Budapest, 1976.
Pongrácz L. Aktuális feladatok a munkaerő-gazdálkodásban // Gazdaság. 1976. 10. Évf. 3, sz. 62—67.

Portes R., Winter D. The Demand for Money and for Consumption Goods in Centrally Planned Economies // Review of Economics and Statistics. 1977a. 60. P. 8—18.
Portes R., Winter D. The Supply of Consumption Goods in Centrally Planned Economies // Journal of Comparative Economics, 1977. 1. P. 351—365.
Portes R., Winter D. Disequilibrium Estimates for Consumption Goods Markets in Centrally Planned Economies (mimeo.). Cambridge, Harvard Institute of Economic Research, 1978.
Prékopa A. (ed.). Colloquium on Applications of Mathematics to Economics. Budapest, 1965a.
Prékopa A. (1965б). Reliability Equation for an Inventory Problem and Its Asymptotic Solutions. См.: *Prékopa A.* (ed.), p. 317—327, 1965a.
Pryor F. L. Some Costs and Benefits of Markets: An Empirical Study // Quarterly Journal of Economics. 1977. 41. P. 81—102.
Radner R. Satisficing // Journal of Mathematical Economics. 1975. 2. P. 253—262.
Radner R., Rothschild M. On the Allocation of Effort // Journal of Economic Theory. 1975. 10. P. 358—376.
Radnóti É. A kuszó infláció elméleti problémái. Budapest, 1974.
Radnóti É. Az egyensúlyhiány megfigyelése a fogyasztási cikkek piacán // Kereskedelmi Szemle. 1978. 19. Évf. 10, sz. 6—8.
Rawls J. Distributive Justice. См.: *Laslett P., Runciman W. G.* (eds.), 1967.
Riesz M. A forgalom pénzellátása és a bankhitel // Pénzügyi Szemle. 1964. 8. Évf. 457—463.
Riesz M. Pénzforgalom és hitel. Budapest, 1970.
Riesz M. A hitel lejáratának elméletéhez // Pénzügyi Szemle. 1976. 20. Évf. 785—791.
Rimler J. Fejlődéselemzés ökonometriai módszerekkel. Budapest, 1976.
Robinson J. (1933). The Economics of Imperfect Competition. London, 1961.
Robinson J., Eatwell J. An Introduction to Modern Economics. London, 1973.
Román Z. Termelékenységünk az iparban. Budapest, 1973.
Rotschild M. Models of Market Organization with Imperfect Information: A Survey // Journal of Political Economy. 1973. 82. P. 1283—1308.
Rotschild M. Further Notes on the Allocation of Effort. См.: *Day R. H., Groves T.* (eds.), 1975.

Samuelson P. A. (1945). Foundations of Economic Analysis. Cambridge, 1955.
Samuelson P. A. (1948). Economics. N. Y., 1973.
Schwartz B. Queuning and Waiting. Chicago, 1975.
Schwödiauer G. (ed.). Equilibrium and Disequilibrium in Economic Theory. Dordrecht, 1978.
Shackle G. L. S. Epistemics and Economics. Cambridge, 1972.
Shaw J. A. The Theory of Consumer Rationing, Pareto Optimality and the USSR: a Non-Linear Programming Approah. См.: *Thornton J.* (ed.), 1976.
Simon H. A. A Behavioral Model of Rational Choice // Quarterly Journal of Economics. 1955. 69. P. 99—118.
Simon H. A. Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science // American Economic Review. 1959. 49. P. 253—283.
Siven C. H., Ysander B. C. Kornai János: Anti-Equilibrium, On Economic Systems Theory and the Tasks of Research // Swedish Journal of Economics. 1973. 75. P. 315—319.
Slutsky E. E. On the Theory of the Budget of the Consumer // Giornale degli Economisti. 1915. 51. P. 1—26.
Soós K. A. A beruházási feszültség fennmaradása Magyarországon az új gazdasági mechanizmusban (kézirat). Budapest, MTA Közgazdaságtudományi Intézet, 1974.

Soós K. A. A beruházások ingadozásának okai a magyar gazdaságban // Közgazdasági Szemle. 1975. 22. Évf. 104—111. Переведено на английский: *Soós K. A.* Causes of Investment Fluctuations in the Hungarian Economy // Eastern European Economics. 1975. 14. 2. P. 25—36.

Sraffa P. (1960). Production of Commodities by Means of Commodities. Cambridge, 1973.

Stone R. Towards a System of Social and Demographic Statistics. N. Y., 1975.

Svensson L. E. O. Effective Demand and Stochastic Rationing (mimeo.) Stockholm, Institute for International Economic Studies, 1977.

Szabó B. Vállalati adóztatás, nyereségelvonás // Valóság. 1977. 20. Évf. 8, sz. 91—95.

Szabó K. A szocialista termelés alapvonásai. Budapest, 1964.

Szabó K. (szerk.). A társadalmi tulajdon és a szocialista vállalat. Budapest, 1975.

Szakolczai Gy. Az erőforrások értékelése // Közgazdasági Szemle. 1973. 20. Évf. 431—452, 538—554.

Szalai S. (ed.). The Use of Time. The Hague, 1972.

Szalai S. (szerk.). Idő a mérlegen. Budapest, 1978.

Szamuely L. Az első szocialista gazdasági mechanizmusok. Budapest, 1971. Переведено на английский: *Szamuely L.* First Models of the Socialist Economic Systems. Budapest, 1974.

Tallós Gy. Bedingungen der Kreditgewährung in der VR Ungarn //West-Ost-Journal. 1975a. 5. S. 27—28.

Tallós Gy. A hitelmechanizmus működéséről // Gazdaság. 1975б. 9. Évf. 3, sz. 38—52.

Tallós Gy. A bankhitel szerepe gazdaságirányitási rendszerünkben. Budapest, 1976.

Tardos M. A gazdasági verseny problémái hazánkban // Közgazdasági Szemle. 1972. 19. Évf. 911—926.

Tardos M. Vállalati önállóság és központi irányitás // Közgazdasági Szemle. 1975. 22. Évf. 822—834. Переведено на английский: *Tardos M.* Enterprise Independence and Central Control // Acta Oeconomica. 1975. 15. P. 17—31.

Tarnói G. Hiánycikk és «feketepiac» // Valóság. 1975. 18. Evf. 9, sz. 86—91.

Thornton J. (ed.). Economic Analysis of the Soviet-Type Systems. Cambridge, 1976.

Timár J. Munkaerőhelyzetünk jelene és távlatai. Budapest, 1964.

Timár J. Foglalkoztatáspolitikánkról és munkaerőgazdálkodásunkról // Közgazdasági Szemle. 1977. 24. Évf. 129—150. Переведено на английский: *Timár J.* Employment Policy and Labour Economy in Hungary // Acta Oeconomica. 1977. 17. P. 123—144.

Timár J. Gazdaságpolitika Magyarországon 1967—1973. Budapest, 1975.

Tobin J. On Limiting the Domain of Inequality // Journal of Law and Economics. 1970a. 13. P. 263—277.

Tobin J. Money and Income: Post Hoc Ergo Propter Hoc // Quarterly Journal of Economics. 1970б. 85. P. 301—317.

Tobin J. Friedman's Theoretical Framework // Journal of Political Economy. 1972. 80. P. 852—863.

Ungvárszki M. (1976). Felhalmozási és fejlesztési politikánk néhány kérdése 1957—1960-ban. См.: *Friss I.* (szerk.), 95—150, 1976a.

Vince P. Gazdálkodás és fejlesztés (A Ganz Villamossági Művek példája) // Valóság. 1977. 20. Évf. 5, sz. 29—36.

Vincze I. Árak, adók, támogatások a gazdaságirányitás reformja után. Budapest, 1971.

Weitzman M. L. Is the Price System or Rationing More Effective in Getting a Commodity to Those Who Need It Most? // Bell Journal of Economics. 1977. 8. P. 517—524.
Wiles P. The Control of Inflation in Hungary, Jan. 1968— June 1973 // Economie Appliquec. 1974. 27. P. 119—147.

Zafir M. A mennyiség és a minőség szerepe a fogyasztás növekedésében // Statisztikai Szemle. 1974. 52. Évf. 115—126.
Zellner A. (ed.). Readings in Economic Statistics and Econometrics. Boston, 1968.

Именной указатель

Аллардт Е. 306
Андерссон А. 484
Андорка Р. 306
Анис А. 556
Арваи Я. 38, 545
Аугустинович М. 40, 532

Балашша А. 38, 40
Балинт Й. 40, 374
Барро Р. 113, 114, 121, 132, 166, 169, 170, 206, 207, 412, 497, 498, 499, 578, 579, 580
Баумол В. 342
Бауэр Т. 38, 55, 89, 208, 232, 337, 577, 584
Белсли Д. 85
Бенасси Дж. 114, 117, 165, 206
Бенцель Р. 524
Беренд Т. 40, 230
Береттян Л. 286
Блитцер К. 40
Богнар Я. 548
Брайтнер М. 522
Брансон В. 255
Броди А. 38, 158, 232, 374, 396, 547
Брюс В. 532
Букта Л. 539

Вальрас Л. 110, 135, 152, 162, 187, 196, 206, 287, 342, 353, 365, 397, 441, 580
Вейбулл Й. В. 35, 103, 147, 556
Вейтцман М. 442
Винтер Д. 114, 121, 169, 498
Винце И. 337, 522
Винце П. 387

Габор Р. 40
Гадо О. 40
Галаши П. 40
Гач Я. 39, 233, 241
Говард Д. 169, 412, 499
Голдман Дж. 55, 505
Голдфельд С. 121
Гордон Д. 182
де Грааф Дж. 582
Гранмон Дж. 114, 442
Гриличес З. 382
Грин Х. 346, 488
Гроссман Х. 113, 114, 121, 132, 166, 169, 170, 206, 207, 412, 497, 498, 499, 578, 579, 580
Густафссон Дж. 98, 434
Гэлбрейт Дж. 335, 586

Даниел Ж. 39, 306, 445, 487, 522, 524
Деак А. 38, 208, 337, 539
Дебре Г. 205, 341
Джейсвел Н. 100
Джон Е. 522
Долан Е. 80
Домар Е. 296
Дрезе Дж. 114, 442
Дрехслер Л. 382
Дрецин Й. 38, 40

Зафир М. 382

Иван А. 270
Иллеш Я. 306
Исандер Б. 197
Итвэлл 310, 396, 505

Йохансен Л. 80

Калецкий М. 32, 55, 396, 546
Калдор Н. 396, 546, 585
Кальер А. 445

Капитань Ж. 38, 158
Каракаш Л. 270
Квандт Р. 121, 341, 488
Кейнс Дж. 32, 38, 55, 133, 164, 222, 255, 266, 287, 294, 334, 335, 365, 476, 499, 544, 546, 552, 553, 556, 572, 578, 579, 580, 585
Кёвеш П. 382
Кларк П. 40
Клауэр Р. 113, 114, 121, 123, 166, 170, 206, 207, 342, 343, 497, 498, 499
Кнудсен Н. 100
Ковач Я. 256, 402
Кокс Д. 100
Конрад Д. 445, 523
Коуба К. 55
Коэлер В. 163
Крицман Л. 55, 153
Купер М. 445
Куташ Я. 268

Ладаньи Я. 445, 522
Лаки М. 39, 89, 146, 213
Ланкастер К. 96, 474
Лапан Х. 193
Лацко М. 38, 233, 476
Лейард Р. 245
Лейдлер Р. 551
Лейонхуфвуд А. 113, 123, 266, 365
Ленин В. И. 335
Леонтьев В. 158, 163
Линдбек А. 401, 445, 524
Липпман С. 98
Липтак Т. 168
Литтл И. 245
Лишка Т. 523
Ллойд Е. 556
Лундберг Е. 578
Люксембург Р. 255, 335

Мадьери Е. 374
Мак-Кафферти С. 151
Мак-Колл Дж. 98
Малинво Е. 114, 165, 168, 341
Мандел М. 208
Манов М. 442
Манхин Д. 306
Маркс К. 38, 55, 131, 255, 335, 396, 555, 576
Маркуш М. 40
Мартон А. 382
Мартош Б. 34, 38, 158, 160, 161, 162
Маршак Дж. 189
Маршалл А. 163, 265, 411, 412, 417, 431, 518
Матьяш А. 255
Маундер В. 382
Маушец З. 268
Миррлис Дж. 245
Михальи П. 38, 522
Мишен Е. 245
Молдован Т. 141
Моран П. 556
Мэхлап Ф. 384

Нагорски А. 340
Надь М. 139
Надь Т. 39, 374
Немет Л. 33
Немеш Ф. 74
Ньерш Р. 39, 40
Никайдо Х. 335
Новожилов В. 55, 153
Нордхауз В. 306

Окун А. 276
Оливера Х. 234

Палош И. 488, 507
Папандреу А. 582
Паркин И. 551
Парницки Г. 382
Патинкин Д. 341
Петер Д. 40, 101, 341
Пинтер Т. 488, 507
Поланьи К. 102, 336
Понграц Л. 276
Портес Р. 114, 121, 169, 498, 499
Прайор Ф. 487
Прекопа А. 111

Раднер Р. 189, 254
Радноти Е. 378, 385, 488
Риес М. 39, 532, 535, 548
Римлер Ю. 39, 306

Робинсон Дж. 310, 335, 377, 396, 505
Роман З. 74, 101
Ротшильд М. 98, 254
Роулз С. 306

Сабо Б. 337
Сабо К. 40
Салаи С. 487
Самуэли Л. 55
Самуэльсон П. 341, 488, 556
Свенссон Л. 114
Селеньи И. 445, 522
Сивен К. 197
Саймен Х. 51
Слуцкий Е. 341
Смит В. 100
Сникарс Ф. 98, 434
Сраффа П. 396
Стоун Р. 306
Сцакольцаи Д. 374
Сцитовски Т. 306
Сэй Дж.-С. 123, 342

Таллош Д. 337, 339, 532, 536, 538
Тардош М. 39, 40, 88, 226, 586, 589
Тарнои Г. 455
Тейлор Л. 40
Тимар М. 40
Тимар Я. 39, 256, 270, 276, 286, 522
Тобин Дж. 306, 442, 551

Уайлс П. 401
Унгварский М. 235

Фабри Е. 103, 139
Фалувеги Л. 38, 208, 337, 502, 532
Фалушне Сикра К. 101, 418, 570, 584
Фаркаш К. 38, 139, 254
Фекете Д. 286
Фелпс Е. 98, 182, 263, 306
Ферге Ж. 445, 522
Филлипс А. 255, 556
Фонал С. 222
Фридмен М. 255, 263, 335, 551, 552, 585
Фриш И. 40
Фриш Р. 382

Хагельмайер И. 548
Хайек А. 335, 585
Хайнс А. 182
Халмош Б. 522
Хан Ф. 341
Ханкис Е. 102, 306, 445
Хансен Б. 578
Харрод Р. 296
Харсман Б. 98, 434
Хегедюш А. 41
Хегедюш Ж. 88
Хендерсон Дж. 341, 488
Хетени И. 38, 40
Хикан А. 39, 74, 139
Хикс Дж. 255, 266, 335, 341, 346, 365, 488
Хил Г. 168
Хилфердинг Р. 335
Хиршман А. 55, 80, 101, 102, 422
Ховард Д. 412
Ховитт П. 114
Хольт К. 98, 182
Хофманн И. 484
Хох Р. 96, 374, 375, 403, 484, 522, 576
Хусар Я. 208
Хусти Е. 532, 535

Чикош-Надь Б. 40, 374, 378, 385, 393
Чемберлин Е. 335, 377

Шимонович А. 35, 38, 158, 162, 178, 184
Швартц Б. 495
Швёдиауэр Г. 114
Шекл Г. 163, 484
Шмидт А. 548
Шоош К. А. 39, 208, 232, 539
Шоу Дж. 442
Шталь И. 524

Эллмен М. 256
Энгель 477
Эрдёш П. 255, 335, 396, 546
Эрдёш Т. 396
Эрлих Е. 306
Эрроу К. 306, 341
Эршек Т. 522
Эсе Ж. 374

Юхас А. 139

Яворка Е. 374
Яноши Ф. 40, 272, 306

Янош Корнаи
ДЕФИЦИТ

Перевод с венгерского

Редактор Т. Ярикова
Зав. редакцией М. Гончарук
Технический редактор И. Пономаренко
Корректоры: Г. Барчукова

Сдано в набор 10.02.89. Подписано в печать 16.01.90. Формат $60\times90^{1}/_{16}$. Бумага офсетная. Гарнитура шрифта — Литературная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 38,0. Уч.-изд. л. 40,51. Тираж 40000 экз. (Первый завод 6500 экз.). Изд. № 301988. Заказ 2407. Цена 3 р. 40 к.

Редакция «Общественные науки и современность» издательства «Наука»
Москва, ГСП, 121818, Арбат, 33/12

Ордена Октябрьской Революции и ордена Трудового Красного Знамени МПО «Первая Образцовая типография» Государственного комитета СССР по печати. 113054, Москва, Валовая, 28.

Отпечатано во 2-й типографии издательства «Наука» 121099, Москва Г-99, Шубинский пер., 6 Заказ 4258