

СОВРЕМЕННАЯ ИНФЛЯЦИЯ:

ИСТОКИ,
ПРИЧИНЫ,
ПРОТИВОРЕЧИЯ



«МЫСЛЬ»

АКАДЕМИЯ НАУК СССР

ордена Трудового Красного Знамени
Институт мировой экономики
и международных отношений

СОВРЕМЕННАЯ ИНФЛЯЦИЯ: истоки, причины, противоречия

Ответственный редактор —
д-р экон. наук НИКИТИН С. М.



МОСКВА «МЫСЛЬ» 1980

РЕДАКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Авторский коллектив

Глава I—§ 1	— Никитин С. М.
§ 2	— Никитин С. М., Левин Ю. Л., Мака- ров В. С., Смородинская Н. В.
Глава II	— Усоскин В. М.
Глава III—§ 1	— Никитин С. М., Козлова К. Б.
§ 2	— Никитин С. М., Глазова Е. С., Сморо- динская Н. В.
§ 3	— Никитин С. М., Козлова К. Б., Сморо- динская Н. В.
Глава IV	— Демидова Л. С.
Глава V—§ 1	— Никитин С. М.
§ 2	— Тулин И. В.
Глава VI	— Смыслов Д. В.
Глава VII—§ 1, 2	— Энтов Р. М.
§ 3	— Раннева Н. А.
Глава VIII	— Усоскин В. М.
Глава IX	— Бурджалов Ф. Э.
Глава X	— Гришин И. В.
Глава XI—§ 1	— Пресняков В. Ю.
§ 2	— Васильков Н. П.
§ 3	— Авилова А. В.

В подготовке работы к изданию участвовали Кичин-
ская И. Д., Малинина М. А., Чернявская Г. В., Шанина О. В.

© Издательство «Мысль». 1980

ПРЕДИСЛОВИЕ

Современный капитализм характеризуется резким обострением всех присущих ему социально-экономических противоречий. Этому обострению во многом способствует инфляция и непрерывный рост цен. Наряду с острыми экономическими кризисами, такими структурными кризисами, как валютный, энергетический, сырьевой, инфляция ведет к тому ухудшению общих условий воспроизводства капитала, которое характерно для 70-х годов.

События последних лет, как отмечалось в Отчетном докладе ЦК КПСС XXV съезду партии, являются ярким подтверждением дальнейшего обострения противоречий капитализма. «Именно в эти годы в капиталистическом мире разразился экономический кризис, остроту и глубину которого, по признанию самих буржуазных деятелей, можно сравнить лишь с кризисом начала 30-х годов... Резкое сокращение производства и рост безработицы в большинстве капиталистических стран переплелись с такими серьезными потрясениями мирового капиталистического хозяйства, как валютный, энергетический, сырьевой кризисы. Особую остроту кризисным процессам придала инфляция. Подогреваемая постоянно растущими военными расходами, она достигла невиданных для мирного времени размеров»¹.

Перед учеными-марксистами стоит задача глубоко и конкретно изучать новые явления и тенденции в развитии капитализма. Одно из первых мест занимает анализ инфляции и факторов, обуславливающих ее.

Данная монография посвящена исследованию проблем современной инфляции. По своему содержанию работа распадается на две части: с первой по седьмую главу анализ сосредоточен на механизме инфляции; с восьмой по одиннадцатую — на последствиях инфляции как в социально-экономической области, так и в сфере экономической политики.

Работа начинается с исследования сущности, причин и факторов современной инфляции. Особо выделяются кре-

дитно-денежные и бюджетные факторы, рассматривается современный механизм денежной эмиссии, его взаимосвязь с дефицитами государственных бюджетов и роль различных государственных расходов, включая военные, в формировании последних. Важное место в работе занимает исследование причинно-следственных связей между господством монополий и инфляционным процессом, раскрывается, что монополии оказывают серьезное воздействие на рост цен через механизм монополистического ценообразования. Этот механизм исследуется на примере отраслей материального производства и различных подразделений сферы услуг; показано, в частности, что ценообразование в сфере услуг подчиняется, хотя и при наличии существенных особенностей, закономерностям монополистического ценообразования. Значительное внимание уделяется анализу так называемых внешних факторов инфляции; выясняются общая картина и важнейшие причины изменения цен на мировом капиталистическом рынке, а также их прямая и обратная связь с инфляционными процессами внутри развитых капиталистических стран; исследуется кризис современной валютной системы капитализма как фактор инфляции, анализируются циклические особенности и факторы движения цен.

В книге подробно исследуются основные методы антиинфляционной политики буржуазного государства: дефляционная политика, направленная на сокращение общего денежного спроса, — повышение налогов, сокращение бюджетных расходов на гражданские нужды, рестриктивная денежно-кредитная политика и др., и «политика доходов», связанная с централизованным установлением конкретных критериев роста заработной платы и цен; раскрывается классовая сущность и ограниченность всех этих мер в сдерживании инфляции. Уделено место и изучению современных попыток использовать меры антикартельного законодательства в качестве нового варианта антиинфляционной политики.

Обстоятельно анализируется вызванное инфляцией обострение социально-экономических противоречий капитализма, ее отрицательное воздействие на материальное положение трудящихся, нарастание борьбы рабочего класса против инфляции и ее последствий. Завершается работа рассмотрением позиций коммунистических партий промышленно развитых капиталистических стран в борьбе против инфляции.

СОВРЕМЕННАЯ ИНФЛЯЦИЯ: СУЩНОСТЬ И ПРИЧИНЫ

Современный капитализм характеризуется резким обострением социально-экономических противоречий. Среди этих противоречий одно из важнейших мест занимает инфляция. Анализу ее сущности и причин на примере развитых капиталистических стран посвящена эта глава *.

1. Сущность инфляции

Инфляция представляет собой процесс обесценения бумажных денег. Это обесценение количественно отражается в росте цен. Чем быстрее растут цены в той или иной стране, тем быстрее теряют свою покупательную силу деньги данной страны на внутреннем рынке, а через определенные посредствующие звенья также на внешних рынках, хотя там этот процесс осложнен действием других факторов. Как известно, К. Маркс и В. И. Ленин широко использовали термин «обесценение» для характеристики падения покупательной силы бумажных денег. Инфляция выступает как процесс, органически связанный с ростом цен и измеряемый обратными величинами от роста цен. Подобное измерение применительно к любой националь-

* Инфляция и рост цен наблюдаются и в развивающихся странах подчас в еще более резкой форме, чем в развитых капиталистических странах. В числе их внутренних причин непомерно разбухающие непроизводительные и хозяйственные расходы государства, которые покрываются во многих из них с помощью печатного станка. В странах с антидемократическими режимами тратятся огромные средства на закупку вооружений и содержание военных и полицейских сил, что резко подстегивает инфляцию в этих странах. Внешние причины инфляции в развивающихся странах связаны с неравноправным положением в мировом капиталистическом хозяйстве. Обладая негибкой производственной структурой и занимая подчиненное положение в системе международного разделения труда, развивающиеся страны в наибольшей мере страдают от экономических неурядиц и инфляции, переживаемых мировым капиталистическим хозяйством.

ной бумажной валюте может носить характер прямого сопоставления уровней цен, выраженных в данной валюте. Например, если за определенный период уровень цен в какой-либо капиталистической стране вырос в два раза, то это означает, что деньги этой страны обесценились в два раза. Обесценение бумажной валюты определенной страны можно также измерять путем сопоставления возросшего уровня цен в стране с более низким их уровнем, выраженным в более прочной валюте другой страны. И наконец, для тех периодов, когда внутри отдельных стран параллельно и взаимосвязанно функционировали бумажные и металлические деньги, измерить обесценение бумажных денег можно было путем сравнения уровня цен, выраженного в бумажной валюте, с уровнем, выраженным в металлических — золотых или серебряных — деньгах. В трудах К. Маркса и В. И. Ленина фигурируют все три описанных измерения обесценения бумажных денег¹. Отмеченная обратная взаимосвязь между инфляцией и ростом цен существует независимо от причин, вызвавших их рост*.

В условиях монополистического капитализма имеет место почти постоянная тенденция роста цен**. Примерно с середины 90-х годов XIX в. до настоящего времени общий уровень цен во всех развитых капиталистических странах заметно вырос (например, в США на уровне розничных цен примерно в 10 раз). В период господства капитализма свободной конкуренции такая закономерность не наблюдалась. Так, уровень цен в ведущих капиталистических странах — США и Англии — в 90-х годах XIX в. примерно равнялся или даже был ниже уровня цен этих стран в начале XIX в. (хотя в течение века наблюдались длительные периоды резкого повышения цен и не менее длительные периоды их снижения)². Примерно та же картина динамики цен была характерна и для Германии XIX в.³

* Говоря о росте цен, имеется в виду увеличение цен на продукцию одного и того же качества. Удорожание продукции, связанное с улучшением качества, носит особый характер. Существует общее признание этого факта, отражающееся, в частности, в том, что в развитых капиталистических странах при расчетах индексов цен элиминируется рост цен, который вызван улучшением качества продукции. Как правило, указанные корректировки носят неполный и частичный характер.

** Серьезный перерыв в росте цен отмечался лишь в период экономического кризиса 1929—1933 гг. и отчасти во время последующей депрессии.

На рост цен влияют многие факторы как со стороны денежного обращения, так и со стороны предложения товаров, поэтому и инфляция, как процесс обесценения денег, представляет собой многофакторное явление. При рассмотрении комплекса факторов, воздействующих в условиях монополистического капитализма на рост цен и вызывающих инфляционное обесценение денег внутри капиталистических стран, необходимо прежде всего выделить группу постоянно действующих факторов, определяющих общую тенденцию в движении цен.

Из них прежде всего можно выделить монополизацию капиталистической экономики, особенности функционирования современной кредитно-денежной системы капитализма и огромные государственные расходы. Хотя тенденция роста цен присуща всей эпохе монополистического капитализма, интенсивность этого процесса заметно различается в отдельные периоды. Наблюдаются периоды медленного, так называемого «ползучего» роста цен (порядка 1—3% в год) и соответственно «ползучей» инфляции и периоды крайне быстрого роста цен и соответственно «галопирующей» инфляции. Подобное различие характерно и для периода после второй мировой войны. С середины 50-х примерно до середины 60-х годов рост цен во многих капиталистических странах был относительно умеренным и не вызывал большого беспокойства государственных деятелей и экономистов. Но в дальнейшем во всех развитых капиталистических странах растет инфляция, которая достигла наибольшей остроты к середине 70-х годов.

Именно в этот период не только усиливается воздействие постоянных факторов, особенно по линии роста государственных расходов и дефицитов государственных бюджетов, но и появляются некоторые новые факторы, которые явились толчком к дальнейшему обострению инфляции. Решающую роль среди этих новых факторов сыграли разразившиеся в 70-х годах энергетический и сырьевой кризисы, резкое обострение валютного кризиса и продовольственной проблемы.

Одним из наиболее важных показателей обесценения бумажных денег служит падение покупательной силы бумажных денег в результате роста розничных, т. е. потребительских цен (цен, по которым товары и услуги продаются широким слоям населения). В таблице I-1 приведены соответствующие показатели обесценения валют не-

Таблица 1—1

Индексы и среднегодовые темпы обесценения валют на внутренних рынках капиталистических стран

Страна	Индекс покупательной силы денег (1967 г. = 100)		Среднегодовые темпы обесценения денег		
	1972	1977	1967— 1972	1972— 1977	1978
США	79	55	4,4	17,1	6,5
Великобритания	73	34	6,2	14,0	7,9
Франция	76	47	5,3	9,3	8,3
ФРГ	84	64	3,4	5,4	2,7
Италия	83	39	3,8	13,9	11,1
Япония	76	41	5,4	11,5	3,9
Канада	83	54	3,8	8,2	8,2
Швейцария	81	62	4,2	5,3	1,3
Люксембург	83	55	3,7	7,9	3,0
Австрия	81	56	4,1	7,1	3,5
Нидерланды	75	49	5,7	7,9	3,7
Бельгия	82	52	3,9	8,8	4,6
Ирландия	69	33	7,0	13,9	6,7
Португалия	67	27	8,0	16,4	7,5
Норвегия	74	48	5,7	8,5	7,6
Финляндия	77	39	5,2	12,6	8,5
Дания	74	45	5,7	9,8	10,5
Швеция	78	50	4,8	8,8	10,6
Греция	88	42	2,5	13,9	11,7
Испания	75	35	5,5	14,3	16,2
Австралия	81	44	4,1	11,6	7,6
Новая Зеландия	73	39	6,2	11,5	11,8
Израиль	71	17	6,6	24,7	33,7
ЮАР	81	47	0,4	13,6	9,1
Медианный среднегодовой темп обесценения	—	—	5,2	11,5	7,9

Примечание. Индекс покупательной силы валют исчислен по формуле $\frac{1}{i} \times 100$, где i — индекс розничных цен в той или иной стране, предварительно переведенный из процентного выражения в долевое (например, вместо 150% — 1,5 и т. д.).

Источник. Monthly Economic Letter Citibank. New York, October 1978, p. 7.

которых капиталистических стран на их внутренних рынках.

Как показывает таблица, в последнее десятилетие обесценение валют происходило во всех капиталистических странах и характеризовалось весьма различной интенсивностью. В главных капиталистических странах в период 1968—1978 гг. обесценение валют на внутренних рынках достигло внушительной цифры. Так, американский доллар обесценился более чем наполовину, фунт стерлингов — почти на $\frac{3}{4}$, французский франк — примерно на 60%, западногерманская марка — почти на 40%, итальянская лира — более чем на $\frac{2}{3}$ и японская иена — более чем на 60%.

Трактовка инфляции как многофакторного явления преследует две основные цели. Во-первых, подобное определение инфляции направлено на ее комплексное исследование, на выявление значения и роли всех факторов, которые в постоянно меняющемся взаимодействии друг с другом создают различные инфляционные «импульсы» и «толчки». Такой подход, на наш взгляд, предохраняет от типертрофированной оценки одних факторов, сколь бы они ни были важны, и от недооценки или полного игнорирования других факторов. В качестве основной методологической посылки исследования инфляции он предполагает, что в условиях современного государственно-монополистического капитализма не существует механически разъединенных процессов роста цен, определяемых различными и не связанными друг с другом факторами. Общий рост цен, обусловленный комплексным воздействием факторов и со стороны денежного обращения, и со стороны предложения товаров, предстает как единый процесс, в ходе которого проявляется сложное переплетение и выдвигание на передний план в качестве решающих то одних, то других факторов.

Возьмем в качестве примера такой важный фактор инфляции, как процесс избыточной бумажноденежной эмиссии. Выпуск бумажных денег, значительно превышающий потребности товарооборота, выраженные суммой цен всего объема товаров и услуг, несомненно должен вести к обесценению денег и росту цен. В прошлом именно этот фактор являлся решающей причиной наиболее сильных инфляций (включая так называемые гиперинфляции), поражающих те или иные капиталистические страны в периоды войн и послевоенных хозяйственных разрух. Избыточная эмиссия

бумажных денег, обусловленная финансированием непрерывно растущих расходов буржуазных государств, и процессы кредитной экспансии, как мы увидим далее, играют важную, а периодами и решающую роль и в современной инфляции.

И тем не менее роль в возникновении и развитии инфляционных процессов даже такого важного фактора, как избыточная бумажноденежная эмиссия, далеко не однозначна в различных условиях и в различные периоды. Само расширение массы бумажных денег, если оно происходит, отнюдь не всегда является активной причиной роста цен в тот или иной период. В одних случаях переполнение каналов обращения бумажными деньгами предшествует росту цен в тот или иной период и соответственно выступает в качестве важнейшего фактора, определяющего указанный рост. Инфляции, типичные для периодов войн и хозяйственной разрухи, — характерные примеры подобной ситуации. Можно также указать на дополнительную эмиссию платежных средств, используемых правительствами капиталистических стран в мирное время с целью финансировать непроизводительное, прежде всего военное, потребление. Но в ряде других случаев рост цен, определяемый факторами, действующими на товарных рынках, предшествует увеличению бумажноденежной массы. Иначе говоря, рост бумажноденежной массы в подобных случаях выступает как реакция современного механизма кредитно-денежной системы на увеличение спроса на деньги, в свою очередь вызванного увеличением стоимости товарных сделок. В подобных случаях указанное расширение бумажноденежной массы является не активно действующей причиной процесса инфляции, а лишь необходимым условием этого развития. Иногда сфера денежного обращения «удовлетворяет» потребности товарооборота в условиях роста цен и без избыточной бумажной эмиссии. Так, в США в 1957—1967 гг. не наблюдалось чрезмерного разбухания бумажноденежной массы (что проявлялось, в частности, в примерно параллельном росте показателей денежной массы и физических объемов продукции за этот период). Тем не менее в тот период наблюдался рост цен. В подобных условиях денежное обращение «обслуживало» повысившуюся стоимость товарной массы только за счет увеличения скорости обращения платежных средств.

Определение инфляции как многофакторного явления

позволяет выделить особо вопрос о роли монополий в ее развертывании. Преобладающее большинство современных буржуазных экономистов отрицают или резко преуменьшают роль монополий в инфляции и росте цен (что на практике выливается в отрицание каких-либо антиинфляционных мер, связанных с контролем или ограничением деятельности крупных монополистических компаний). Если одни из буржуазных экономистов защищают подобные взгляды с помощью более «гибких» теорий «избыточного спроса» и «спирали издержек», то другие в качестве единственной причины инфляции и роста цен рассматривают избыточную денежную эмиссию. По мнению сторонников этой теории, так называемых монетаристов, изменение общего уровня цен и связанное с этим обесценение бумажных денег происходит только под воздействием единственного фактора — роста денежной массы, которая превышает темпы роста продукции. Все прочие факторы имеют лишь кратковременный эффект; они быстро исчерпывают себя и находят отражение лишь в изменении относительных цен, без какого-либо воздействия на их общий уровень.

При подобной трактовке инфляции такой основополагающий фактор роста цен, как господство монополий, оказывается отодвинут на задний план или вообще снят. В результате возникает парадоксальная ситуация: «монополии, играющие, — по выражению В. И. Ленина, — решающую роль в хозяйственной жизни»⁴ развитых капиталистических стран, оказываются либо вообще не причастны, либо причастны в малой степени к обострению одного из решающих противоречий современного капитализма — инфляции.

При характеристике классовых и социальных мотивов, стоящих за теориями монетаризма, важно подчеркнуть, что в качестве наиболее действенных средств в борьбе с инфляцией представители этого направления, как правило, предлагают резкое сокращение государственных расходов на социальные и хозяйственные нужды, а также меры по ограничению денежной массы, не считаясь с отрицательными последствиями, вызываемыми проведением подобной политики (замедление экономического роста или даже кризисные явления в экономике, рост безработицы и пр.). Правящие круги развитых капиталистических стран, опасаясь подобных отрицательных последствий, достаточно осторожно относятся к рекомендациям монетаристов.

В качестве же наиболее ярого сторонника использования этих рекомендаций выступила фашистская хунта Чили, экономическим консультантом которой не постеснялся стать сам М. Фридмен, известный американский экономист, глава этого направления. И хотя проведение в жизнь рекомендаций М. Фридмена не прекратило инфляции в Чили, оно еще более ухудшило и так бедственное положение трудящихся масс этой страны. Активно используют в последние годы рецепты монетаристов и правительства Египта и Израиля (со столь же отрицательными последствиями для широких масс трудящихся).

Тезис о том, что единственной активной причиной инфляции является чрезмерный выпуск бумажных денег, что он всегда играет активную роль в росте цен, был раскрыт в свое время основоположниками марксизма-ленинизма. К. Маркс и В. И. Ленин четко указывали на наличие не только прямой, но и обратной взаимосвязи между денежным, в том числе и бумажноденежным, обращением и показателями обращения товаров, включая и их цены. Так, К. Маркс применительно к периоду капитализма свободной конкуренции и его денежных систем отмечал: «При рассмотрении простого денежного обращения было уже показано, что количество действительно обращающихся денег, предполагая скорость обращения и степень экономии в платежах величинами данными, определяется ценами товаров и количеством сделок. Тот же самый закон действителен и для обращения банкнот»⁵. «Если мы предположим, что масса товаров дана, то масса находящихся в обращении денег будет увеличиваться и уменьшаться вместе с колебаниями товарных цен. Она растет и падает в зависимости от того, повышается или понижается сумма цен товаров вследствие изменения величины цен. При этом необязательно должны одновременно повышаться или понижаться цены всех товаров. Повышения цен известного числа ведущих товаров в одном случае, понижения их цен в другом случае достаточно для того, чтобы заметно повысить или понизить подлежащую реализации сумму цен всех обращающихся товаров, а следовательно, и для того, чтобы привлечь в сферу обращения больше или меньше денег. Отражает ли изменение цен товаров действительное изменение стоимости их или представляет собой просто колебание рыночных цен, влияние на массу средств обращения в обоих случаях одинаково»⁶.

Не случайно при анализе факторов возможного обеспе-

нения бумажного талера в Пруссии К. Маркс в качестве одной из решающих причин этого обесценения наряду с чрезмерным выпуском этих бумажных денег и изменением массы серебра в стране, в том числе в результате его вывоза, назвал следующую возможность: «Если бы основательно поколебалось доверие к правительству...»⁷ Тем самым К. Маркс указал на зависимость процесса обесценения бумажных денег даже при сохранении их связи с металлическими деньгами от факторов экономического и политического характера, влияющих на степень доверия к правительству. К. Маркс также указывал на ошибочность объяснения роста цен в Англии и США в 60-х годах XIX в. чрезмерным выпуском банкнот. «Анализ эмиссии нью-йоркских банков примерно за шесть последних лет должен привести нас к такому же выводу, а именно, что количество банкнот, находящихся в обращении, не зависит от самих банков и фактически сокращалось в то самое время, когда торговля расширялась и наблюдался инфляционный рост цен, пока дело не кончилось крахом»⁸.

В. И. Ленин при анализе инфляции во время и после первой мировой войны связывал процессы обесценения денег также с воздействием различных факторов как со стороны денежного обращения, так и со стороны цен товаров. В работе «Грозящая катастрофа и как с ней бороться» (написана в сентябре 1917 г.) он показал, что чрезмерный выпуск бумажных денег в России не только способствовал инфляции в результате прямого повышательного воздействия на цены, но и явился одним из важнейших условий, поощряющих спекуляцию со стороны капиталистов. «Необъятный выпуск бумажных денег поощряет спекуляцию, позволяет капиталистам наживать на ней миллионы»⁹. Очевидно, что наживание капиталистами миллионов в огромной степени было связано с проводимой ими политикой вздувания цен, особенно на дефицитные товары, что в свою очередь усиливало инфляционные процессы в стране. «И скопление денежных знаков в руках богатых и имущих классов, которые почти поголовно участвовали, и прямо и косвенно, в спекуляции на высоких ценах по военным поставкам и подрядам, — скопление большого числа денежных знаков является одним из главных способов накопления богатств и накопления власти имущих классов над трудящимися»¹⁰.

В докладе II конгрессу Коминтерна 19 июля 1920 г. В. И. Ленин отметил: «Деньги везде обесценились вслед-

ствие долгов, выпуска бумажных денег и т. д.»¹¹. В этом же докладе В. И. Ленин указал на «громадное несоответствие между заработной платой и ростом цен»¹² в империалистических странах. Решающей причиной инфляции, при которой рост цен на продукты питания заметно обгонял увеличение заработной платы¹³, служил разгул частнопредпринимательской деятельности спекулятивного характера, включая и вздувание цен с целью получения громадных прибылей. В. И. Ленин привел следующие факты, характеризующие подобную деятельность: «...в Англии **вывозные цены на уголь** оказались вдвое большими, чем предполагали официальные промышленные круги.

В Ланкашире дошло до того, что рост ценности акций определился в 400%. Доход банков составляет 40—50% минимум, причем надо еще отметить, что при определении дохода банков все банковские деятели умеют львиную часть дохода проводить тайком, таким образом, что это не называется доходом, а прячется под видом наградных, танъем и т. п. Так что и тут бесспорные экономические факты показывают, что богатство ничтожной кучки людей возросло невероятно, неслыханная роскошь переходит все пределы, а в то же время нужда рабочего класса все усиливается»¹⁴.

В речи на объединенном заседании ВЦИК 17 января 1919 г. В. И. Ленин показал, к каким последствиям для молодой Советской Республики может привести «свободная» торговля и связанная с ней «свободная игра цен»: «...если вы разрешите свободу торговли, при недостаточном количестве продуктов, от которых зависит жизнь или смерть населения, вы создадите бешеную спекуляцию, вы создадите то, что цены на продукты вздуются до цены, которая называется монопольной или голодной ценой, и что по этим бешеным ценам смогут удовлетворить себя небольшие верхушки, которые получают доход значительно выше среднего, а громадная масса останется при голоде»¹⁵.

Следовательно, анализ В. И. Лениным инфляции во время и после первой мировой войны основывался на учете всех факторов, обуславливающих громадный рост цен и обесценение бумажных денег в тот период и со стороны денежного обращения, и со стороны частнопредпринимательской деятельности, включая и деятельность монополий в империалистических странах. Подобный анализ составляет методологическую основу анализа и современной инфляции с учетом ее многофакторного характера, вклю-

чая деятельность крупных монополистических компаний.

Последний вопрос, связанный с сущностью инфляции и требующий особого рассмотрения, относится к выявлению взаимосвязи современной инфляции и золота. Известно, что в работах отдельных советских экономистов золоту приписывается огромная роль в разворачивании инфляционных процессов, в том числе и современных. По существу в этих работах золото включается как решающий фактор в понимание и механизм инфляции. По такой трактовке во все периоды существования капитализма, включая и современный, единственной или по крайней мере решающей причиной изменения общего уровня цен служило и служит изменение производительности труда в золотодобывающей промышленности (или вообще в производстве денежного металла для периодов с серебряной или биметаллической денежными системами) по сравнению с изменением производительности труда в других отраслях материального производства ¹⁶.

На наш взгляд, справедливую критику ограниченности подобной теории дал еще в 20-х годах академик Е. Варга. По его мнению, связь между общим уровнем цен и относительным изменением издержек производства в золотодобывающей промышленности, даже в условиях господства металлических денег или сохранения непосредственной связи бумажных денег с золотом (т. е. неограниченного размена первых на второе), может проявляться только при соблюдении определенных условий. Даже если изменяется производительность труда в золотодобыче в отличие от изменений производительности труда в производстве других товаров, то эти изменения могут оказать воздействие на весь запас металлических денег и соответственно на общий уровень товарных цен в условиях капитализма только в случае, если золото, добытое при новом уровне производительности труда, станет составлять значительную долю от всего имеющегося его запаса *.

* Классическим периодом, в течение которого полностью осуществлялось подобное условие, являлись XVI—XVII вв. В течение этого периода товарные цены в странах Западной Европы выросли в 2—2,5 раза (*Кулишер И. М. История экономического быта Западной Европы. М.—Л., 1929, с. 215*). Решающей причиной этого роста цен послужил мощный приток относительно дешевого американского золота и серебра в Европу. Иначе говоря, в основе указанного роста цен в Европе лежал по существу более быстрый рост производительности труда в производстве драгоценных металлов по сравнению с другими отраслями материального произ-

Немалое значение Варга придавал и тому факту, что в условиях высокого спроса на золото, складывающегося в те периоды, когда этот металл играл роль денег во внутреннем денежном обращении, регулирующую роль в формировании стоимости золота выполняли рудники с худшими условиями производства, т. е. с наименьшей производительностью труда и соответственно с наивысшими издержками производства. В этих условиях рост производительности труда и уменьшение издержек на рудниках со средними и лучшими условиями производства должно было мало сказываться на уровне общественно необходимых затрат производства золота¹⁷.

Даже в XIX в. не было прямой и непосредственной зависимости между изменением общего уровня цен и относительным изменением издержек в добыче золота, так как в условиях неограниченного спроса на золото со стороны эмиссионных банков стоимость его определялась по условиям добычи в рудниках с наивысшими издержками и, кроме того, влиял умеренный размер вновь добытого золота с изменившимся уровнем производительности труда по сравнению с уже имевшимся запасом. Воздействие этих факторов усложняло и периодами даже прерывало связь между общим уровнем товарных цен и относительным изменением издержек в добыче золота. К этому добавлялось и воздействие иных факторов, особенно крупных войн, во время которых бумажноденежная масса отрывалась от золотой основы. Не случайно периоды роста цен в XIX в. падали на первые два десятилетия, когда Европу сотрясали наполеоновские войны, и на 1850—1870 гг., связанные с Крымской, франко-прусской войнами и Гражданской войной в США. Для периода 1850—1880 гг. важную роль в повышении цен в ряде капиталистических стран сыграло огромное железнодорожное строительство. Для периодов понижения цен в XIX в. важную, а подчас и определяющую роль играл механизм свободной конкуренции, ведущей через стимулирование роста производительности труда к снижению издержек и цен.

водства. То, что этот фактор оказал прямое влияние на общий уровень товарных цен, было обусловлено прежде всего огромным преобладанием американского золота и серебра. В течение XVI—XVIII вв. добыча золота и серебра примерно в 16 раз превысила тот запас благородных металлов, который имелся в Европе в 1500 г. К тому же большая часть этой добычи шла на выделку монет (см. там же).

Тем более неправомерно объяснять рост цен, происходящий в капиталистическом мире в XX в., соотношением в росте производительности труда в золотодобывающей промышленности и в остальных отраслях материального производства. Последнее в одинаковой мере верно и для первой трети XX в., когда кроме периода первой мировой войны действовал полный или в урезанном виде золотой стандарт, и тем более для последующего периода, когда золото было полностью изгнано из внутреннего денежного обращения всех капиталистических стран. Применительно к первым десятилетиям XX в. Е. Варга убедительно ответил тем, кто пытался связать тогдашний рост цен с изменениями в стоимости золота: «...для марксистской политической экономии вопрос о динамике цен в настоящее время является проблемой, требующей разрешения. Содержащееся в товаре общественно необходимое рабочее время теперь вследствие грандиозных технических достижений последних лет, рационализации значительно меньше, чем в довоенное время. Это не подлежит ни малейшему сомнению. В добыче золота не произошло никакой технической революции, что давало бы повод утверждать, что общественно необходимое рабочее время, затрачиваемое на добычу золота в настоящее время, сильнее упало, чем в среднем для других товаров. Тот факт, что добыча золота все еще не достигла довоенного уровня, является косвенным доказательством в этом отношении, ибо каждое техническое нововведение повлекло бы за собой повышение добычи. Откуда же берется повышение цен на 50 %, даже если мы станем на ту (по нашему мнению, неправильную) точку зрения, что количество труда, содержащееся в каждой части вновь добытого золота, определяет цены товаров в золотом выражении? Так как вновь добываемое золото каждый раз — в отличие от почти всех прочих товаров — составляет лишь маленькую часть существующего и определяющего уровень цен количества золота, то удешевление стоимости добычи золота могло бы лишь в незначительной степени найти выражение в повышении всех товарных цен. Таким образом, нынешний высокий уровень цен не может ни в какой мере быть объяснен уменьшением издержек по добыче золота. Марксистская наука в данном случае стоит перед весьма сложной проблемой, требующей своего разрешения»¹⁸.

Последующее развитие показало, что важнейшей причиной описанного роста цен, начавшегося с конца XIX в.,

явились складывание и функционирование монополистической структуры хозяйства. Ее развитие входило во все большее противоречие с существующей системой золотого стандарта. Глубокий экономический кризис 1929—1933 гг. привел к окончательному крушению золотого стандарта и господству бумажноденежного обращения внутри капиталистических стран. В современных процессах инфляции золото играет тем более второстепенную роль *. Здесь действуют отмеченные выше гораздо более мощные инфляционные факторы, к рассмотрению которых на примере главных капиталистических стран мы и переходим.

2. Важнейшие факторы и перспективы современной инфляции

Усиление инфляции в развитых странах капитализма началось примерно с середины 60-х годов XX в. и достигло

* Эта второстепенная роль проявляется, в частности, в том, что в настоящее время, на наш взгляд, вообще невозможно с помощью золота количественно оценить «обесценение» бумажных денег. Во-первых, в последние десятилетия золото не выполняет функции средства обращения во внутреннем денежном обращении капиталистических стран. Известно, что К. Маркс именно с выполнением этой функции золотом связывал и выполнение им функции меры стоимости. «Форма цены предполагает отчуждаемость товаров за деньги и необходимость такого отчуждения. С другой стороны, золото функционирует как идеальная мера стоимости только потому, что оно уже обращается как денежный товар в меновом процессе. В идеальной мере стоимостей скрывается, таким образом, звонкая монета» (*Маркс К., Энгельс Ф. Соч.*, т. 23, с. 113). Соответственно, раз золото в настоящее время не выполняет функции меры стоимости, не может оно характеризовать процессы обесценения бумажных денег. Во-вторых, решить, как и в каких единицах с помощью золота должно измеряться обесценение бумажных денег, крайне трудно. Стоимость золота связана не только с текущими издержками добычи золота, но и с соотношением вновь добытого золота, с его запасами. Если же использовать в качестве искомого «измерителя» цену золота, то последняя длительный период была заморожена США на неоправданно низком уровне. В современный период с отменой бреттон-вудской системы цена золота включилась в общий рост цен. Но поскольку рынок золота характеризуется сильными спекулятивными тенденциями, цена на «желтый металл» подвержена резким колебаниям (в последние годы крайние точки колебаний — примерно 100 и более 800 долл. за унцию. Во время этих колебаний цена золота нередко падала, в то время как цены преобладающего большинства других товаров росли. В этих условиях общепринятое измерение обесценения бумажных денег как падение их покупательной силы в результате роста общего уровня цен выглядит более обоснованным и правомочным.

наибольшей остроты в середине 70-х годов. О развитии инфляционного процесса свидетельствует рост оптовых и розничных цен главных капиталистических стран (см. табл. 1-2). Во всех представленных в таблице странах рост

Таблица 1—2

Среднегодовой темп прироста оптовых и розничных цен в главных капиталистических странах¹

Периоды и годы	США	Велико-британия ²	Франция	ФРГ	Италия	Япо-ния
<i>Оптовые цены</i>						
1956—1965	1,0	2,4	3,5	1,0	1,2	0,5
1966—1974	5,4	7,1	7,3	3,7	3,1	4,8
1971	3,2	9,0	2,1	4,3	3,4	—0,8
1972	4,6	5,3	4,6	2,6	4,1	0,8
1973	13,1	7,3	14,7	6,6	17,8	15,9
1974	18,9	23,3	29,3	13,4	40,7	31,4
1975	8,6	24,2	—7,7	4,7	8,6	3,0
1976	4,6	16,4	7,9	3,9	22,9	5,0
1977	6,2	19,7	7,5	2,6	17,4	1,9
1978	7,8	9,0	6,2	1,7	8,4	—2,5
1979	11,8	10,0	16,2	4,0	12,6	5,6
<i>Розничные цены</i>						
1956—1965	1,7	3,1	5,0	2,3	3,4	3,8
1966—1974	5,1	7,1	5,9	4,1	6,0	8,1
1971	4,3	9,4	5,5	5,3	4,8	6,1
1972	3,3	7,1	6,2	5,5	5,7	4,5
1973	6,2	9,2	7,3	6,9	10,8	11,7
1974	11,1	16,0	13,7	7,0	19,1	24,5
1975	9,1	24,0	11,8	6,0	23,0	11,8
1976	5,8	16,5	9,2	4,5	16,8	9,3
1977	6,5	15,9	9,8	3,9	18,4	8,1
1978	7,6	8,3	9,1	2,6	12,1	3,8
1979	13,3	11,9	9,5	4,0	16,2	3,7

¹ Рассчитано по официальной статистике соответствующих лет.

² Для Великобритании в качестве оптовых цен представлены только цены на готовые промышленные изделия. Цены на сырье и топливо в индекс не включены. Ввиду того что цены на последнюю группу товаров росли значительно быстрее, общий рост оптовых цен в Великобритании заметно выше того, что показан в таблице.

оптовых цен (цен производителей промышленной, строительной и сельскохозяйственной продукции) и розничных цен товаров и услуг со второй половины 60-х и особенно в 70-е годы резко ускорился. Причем за большинство рас-

смаатриваемых лет розничные цены росли быстрее оптовых цен.

Первый вопрос, возникающий при рассмотрении факторов, воздействующих на рост цен в главных капиталистических странах, относится к количественной оценке воздействия на цены разбухания бумажноденежной массы. В качестве подобной количественной оценки можно представить сопоставление динамики денежной массы с динамикой валового национального продукта в постоянных или текущих ценах (см. табл. I-3).

Таблица I—3

Среднегодовые темпы прироста денежной массы, валового продукта в текущих и постоянных ценах, %

	1968—1970	1971—1975	1976—1978
США			
Денежная масса	6,2	5,6	6,0
ВВП в текущих ценах . . .	7,3	9,2	11,2
ВНП в постоянных ценах . .	1,4	2,5	4,8
Великобритания			
Денежная масса	4,5	12,6	16,3
ВВП в текущих ценах . . .	8,3	15,2	16,8
ВВП в постоянных ценах	1,9	1,9	2,4
Франция			
Денежная масса	5,8	12,6	9,2
ВВП в текущих ценах . . .	12,0	12,2	14,1
ВВП в постоянных ценах	7,0	3,7	4,0
ФРГ			
Денежная масса	8,0	10,6	7,8
ВВП в текущих ценах . . .	11,5	8,5	7,8
ВНП в постоянных ценах . .	7,0	2,0	4,1
Япония			
Денежная масса	16,9	18,5	11,3
ВВП в текущих ценах . . .	17,5	16,0	11,0
ВНП в постоянных ценах . .	10,9	5,2	5,8

Примечание. В качестве показателя денежной массы взяты наличные деньги и депозиты до востребования. Для Великобритании и Франции дана динамика валового внутреннего продукта (ВВП) в текущих и постоянных ценах, для остальных стран в текущих ценах представлена динамика валового внутреннего продукта, а в постоянных ценах — динамика валового национального продукта (ВНП). Однако подобные различия показателей на результатах практически не сказываются, поскольку абсолютная величина валового внутреннего продукта мало различается от величины валового национального продукта, а динамика их по существу совпадает.

Рассчитано по официальной статистике соответствующих лет.

Сопоставление динамики денежной массы с физическим объемом валового национального продукта показывает, что с усилением инфляционных процессов рост первого показателя обгоняет увеличение второго. Однако было бы неправильно из этого делать вывод о превышении роста денежной массы над стоимостным объемом продукции и, следовательно, об активной роли разбухания денежной массы в усилении инфляции. Поскольку ВВП выражен в постоянных ценах, более быстрое по сравнению с ним увеличение денежной массы свидетельствует лишь о заметном росте цен без каких-либо указаний на то, какие факторы — денежные или неденежные — вызвали его. Иначе говоря, указанное сопоставление подводит к более условной и неточной форме к тем выводам, что и индексы, представленные в табл. I-1 и I-2. Поэтому необходимо признать, что сопоставление динамики денежной массы и динамики физического объема валового национального продукта (или другого показателя продукции) носит крайне условный характер.

Сопоставление в табл. I-3 динамики денежной массы с динамикой валового национального продукта в текущих ценах (поскольку второй показатель уже учитывает изменение цен) более интересно и познавательно. Оно свидетельствует о различных соотношениях в отдельных странах: для США, Великобритании характерен был более быстрый рост второго показателя, для Японии наоборот. Но, на наш взгляд, и это сопоставление применительно к США и Великобритании все же не дает оснований для вывода о сугубо пассивной роли в усилении инфляции «денежных» факторов и, наоборот, о единственно активной роли в этих странах факторов со стороны предложения товаров, прежде всего монополистической практики ценообразования. Монополистическая практика ценообразования в развитии современной инфляции не является единственной причиной инфляции, немаловажную роль играет разбухание бумажноденежной массы. Разбухание денежной массы может происходить не только за счет роста наличных денег, но и за счет ускорения их оборота. Данные по США и ФРГ подтверждают это положение. В США за 1946—1976 гг. денежная масса (наличные деньги и депозиты до востребования) выросла в 2,8 раза, а скорость обращения денег — в 2,9 раза¹⁹. Ускорение оборачиваемости денег в экономике США было эквивалентно многим миллиардам долларов новой денежной эмиссии и, несом-

ненно, способствовало инфляции. В то же время в ФРГ за 1950—1975 гг. скорость обращения денег возросла лишь на 10%, а в последующий период в результате медленного выхода из кризиса заметно уменьшилась²⁰. С учетом представленных данных становится очевидным, что хотя в США количественный рост самой бумажноденежной массы по сравнению с ростом продукции был более медленным, чем в ФРГ, но при включении в анализ показателей скорости обращения денег в обеих странах картина принципиально меняется.

Все это свидетельствует о том, что одного сопоставления динамики показателей денежной массы и продукции недостаточно для количественной оценки роли разбухания бумажноденежной массы. Здесь необходимо привлечение дополнительного аналитического материала.

Основные факторы, вызывающие расширение бумажноденежного обращения в главных капиталистических странах, можно по признаку их взаимодействия с товарооборотом разделить на две группы: факторы, относительно независимые от расширения товарооборота, и факторы, связанные с расширением стоимостного объема товарооборота в результате повышения цен товаров и услуг. Первая группа факторов (так называемые денежные факторы) влияет на автономное движение денежной массы (в том числе и на ускорение обращения денег), которая может играть первичную, активную роль в разворачивании инфляционных процессов; вторая группа факторов, как правило, обуславливает расширение денежной массы в связи с ростом цен товаров и услуг, который зарождается вне рамок денежного обращения. Хотя разделение на так называемые денежные и неденежные факторы инфляции крайне условно, оно тем не менее играет важную аналитическую роль в изучении современных инфляционных процессов.

Для всех развитых капиталистических стран факторы, стимулирующие современную инфляцию, примерно одинаковы, но применительно и к разным странам, и к одной и той же стране для различных периодов проявляется крайнее разнообразие в роли и значении отдельных факторов и их сочетаний.

Рассмотрим с этой точки зрения воздействие «денежных» факторов. Инфляционное давление со стороны денежного обращения прежде всего определяется особенностями функционирования современной кредитно-денежной

системы. Эта система была создана после длительной перестройки, завершившейся в основном под воздействием экономического кризиса 1929—1933 гг. В результате из внутреннего денежного обращения было изгнано золото и заменено неразменными бумажными деньгами. Перестроенные денежные системы капиталистических стран приобрели черты, характеризующиеся односторонней эластичностью денежного обращения. В условиях современного капитализма механизм кредитно-денежной системы создает весьма благоприятные условия для разбухания массы бумажных денег и переполнения ими каналов обращения. Наоборот, процесс сокращения массы обращающихся бумажных денег, например в связи с кризисами в капиталистической экономике, проявляется гораздо слабее, чем в период золотого стандарта.

Другим постоянно действующим фактором, определяющим инфляционное давление со стороны денежного обращения, является огромный рост расходов буржуазных государств. В связи с ростом военных расходов, с расширившимися государственными функциями регулирования, попытками смягчить с помощью бюджетных ассигнований некоторые социально-экономические трудности и противоречия капитализма бюджеты современных капиталистических государств испытывают постоянную нехватку финансовых ресурсов. В результате дефицитность государственных бюджетов становится хроническим явлением в большинстве развитых капиталистических стран.

Покрытие дефицитов государственных бюджетов чаще всего идет за счет дополнительной эмиссии бумажных денег, что придает росту цен особенно большой размах и продолжительность. Обычным механизмом дополнительной эмиссии платежных средств служит размещение государством в центральных банках соответствующих стран все растущих сумм государственного долга, а также создание банковских депозитов в кредитной системе, что ведет к выпуску в обращение новых денег, не связанных с потребностями товарооборота.

Крайне важную роль в развертывании инфляции играет дефицитное финансирование бюджета в США и Великобритании. Дефицитность государственных бюджетов этих стран в значительной степени связана с их огромными военными расходами. По официальным подсчетам, в последние годы удельный вес прямых военных расходов в валовом национальном продукте США составляет около

6% и Великобритании — более 5%. Финансовое покрытие таких колоссальных военных расходов (в США, например, лимиты годовых бюджетных средств, отпускаемых министерству обороны, приближаются к 160 млрд. долл.) ложится тяжелым бременем на бюджеты соответствующих стран.

Военные расходы США действуют на обострение инфляционных процессов во всем капиталистическом мире. Важнейшей причиной почти постоянного дефицита платежного баланса США в послевоенный период служит колоссальное увеличение государственных заграничных расходов военно-политического характера (прямая военная помощь марионеточным режимам, затраты на содержание американских военных баз и вооруженных сил за рубежом и др.). Общая сумма подобных расходов США в 1,5 раза превышает итог по всем прочим статьям платежного баланса. Дефицитность платежного баланса США, покрываемая за счет долларовых накоплений в других странах, послужила гигантскому разбуханию денежной массы в международном обороте, дополнительному усилению инфляции в других капиталистических странах («импорту» инфляции) и последующему переносу ее в сферу мировой торговли.

Вторым источником дефицитности государственных бюджетов США и Великобритании служит заметный рост государственных расходов на финансирование хозяйства и социальной инфраструктуры (социального обеспечения, здравоохранения, образования, науки и др.). В США около 10% государственных расходов связано с развитием производственной инфраструктуры — транспорта, дорог, связи, предприятий общественного пользования; в Великобритании аналогичные затраты совместно с финансированием национализированных отраслей составляют свыше 20% всех государственных расходов.

Наиболее интенсивно метод дефицитного финансирования использовался в период экономических трудностей 70-х годов. Например, в Великобритании в период экономического кризиса 1974—1975 гг. правительство затратило немало средств на поддержание общего уровня спроса и занятости в стране: для отраслей и регионов, где сложилось наиболее трудное положение, были введены налоговые скидки или установлены специальные субсидии; в районах с высоким уровнем безработицы вводились субсидии предпринимателям на каждое сохраненное рабочее место.

С начала 70-х годов увеличился также удельный вес государственных расходов, направленных на решение долгосрочных экономических задач общенационального характера. Так, в 1975—1977 гг. более 40% общих расходов государственного бюджета, направляемых на развитие промышленности, было выделено на капиталовложения. Все большее развитие получает практика строительства предприятий в новых отраслях за счет бюджетных ассигнований с последующей продажей их на льготных условиях частным компаниям.

Значительные средства британское правительство выделяет на поддержание заниженных цен на продукцию и услуги национализированных отраслей, поставляемые частным компаниям, участвующим в реализации долгосрочных экономических проектов общенационального значения. Такая политика несколько стимулирует деловую активность, но в результате ее, как правило, снижается рентабельность предприятий государственного сектора, что часто вызывает необходимость предоставления им бюджетных дотаций. Кроме того, многим частным компаниям, содействующим выполнению намеченных правительством задач, предоставляются специальные налоговые скидки или бюджетные дотации.

Огромных средств из государственного бюджета потребовало освоение нефтяных месторождений в Северном море, которые, по некоторым оценкам, составили более 10 млрд. ф. ст. Наряду с этим в Великобритании в последние годы резко увеличилось финансирование экспорта (его субсидирование, страхование экспортных кредитов), что дополнительно действовало в сторону усиления дефицитного финансирования бюджета и соответственно инфляции в Великобритании.

И в США, и в Великобритании значительную роль в автономном расширении бумажноденежной массы сыграла также деятельность кредитно-финансовых частных и государственных институтов. В частности, в Великобритании важную роль в усилении инфляции играет Лондон, как крупный международный финансовый центр, и в том числе и по операциям с евродолларом (что периодами приводило к притоку на лондонский рынок краткосрочных капиталов, к увеличению давления на фунт стерлингов и росту денежной массы во внутреннем обращении).

Иную картину с точки зрения роли государственных расходов представляли до начала экономических труднос-

тей 70-х годов ФРГ и Японии. В этих странах в 60-х годах дефицитное финансирование государственного бюджета использовалось умеренно. В ФРГ, например, относительно широко оно применялось лишь в период кризиса 1966—1967 гг. Тем не менее и в этих странах денежные факторы сыграли определенную активную роль в разворачивании инфляционных процессов. И для ФРГ, и для Японии важным фактором, воздействующим на автономное расширение бумажноденежного обращения, служил «импорт» инфляции через валютные каналы (особенно в начале 70-х годов), а также через внешнеэкономическую экспансию, и особенно через хроническую активность их торговых и платежных балансов. Обусловленный этими факторами мощный приток иностранной валюты, в частности долларов, в ФРГ и Японии способствовал увеличению кредитных возможностей и росту необеспеченной товарным покрытием денежной массы *. Так, в Японии под воздействием подобного «импорта» инфляции, а также разворачивания своеобразных процессов перекредитования предприятий ** нарастание денежной массы в начале 70-х годов происходило рекордными среди развитых капиталистических стран темпами: в 1971 г. — 24,3%, в 1972 г. — 24,6, в 1973 г. — 16,9% ²¹.

Экономический кризис 1974—1975 гг. заставил ФРГ и Японию перейти к более активному использованию метода дефицитного финансирования бюджета. В сложившихся условиях денежная масса не рассасывалась и избыточное количество денег реализовалось в дополнительном усилении инфляции.

Наряду с описанными «денежными» факторами важную роль в разворачивании современной инфляции сыграли и так называемые неденежные факторы. Решающее значение среди них имели монополизация экономики развитых капиталистических стран, а также некоторые аспек-

* Получая иностранную валюту от экспортеров, коммерческие банки сдают ее в Центральный эмиссионный банк и приобретают эквивалент в национальной валюте. Наличие лишенных какого-либо обеспечения банковских пассивов служит этим банкам базой для предоставления ссуд компаниям, что приводит в действие кредитный мультипликатор, достигающий в ФРГ, по некоторым оценкам, четырех (Die Zeitschrift für das Gesamte Kreditwesen, 1973, N 5, S. 17).

** Описание фактора перекредитования предприятий в Японии см. в гл. II.

ты государственного регулирования экономики, сужающие сферу конкуренции посредством снижения цен. Среди главных направлений этого процесса можно прежде всего указать на усиление в важнейших секторах капиталистической экономики на базе роста концентрации производства и капитала господства крупных компаний, которые путем явных и скрытых сговоров, практики «лидерства в ценах» согласовывают в рамках монополизированных отраслей свою ценовую стратегию, направленную прежде всего на предотвращение снижения цен (в том числе и в периоды кризисных сокращений производства). Эта политика усиливается широким распространением так называемой неценовой конкуренции путем изменения ассортимента и качества продукции, воздействия на спрос через рекламу, изменение условий продаж и т. д. Неценовая конкуренция создает дополнительные предпосылки к росту в цене продукции издержек, особенно условно-постоянных, т. е. мало снижающихся в период падения спроса и производства, включая расходы, связанные с частой сменой моделей, сокращением серийности производства, ускоренной заменой специализированного оборудования, ростом рекламы, расходы на НИОКР, амортизационные отчисления, расходы на сохранение квалифицированной рабочей силы и т. д. Важное значение в монополизации экономики развитых капиталистических стран сыграли и соответствующие процессы в отраслях услуг (усиление прямого и косвенного господства крупных компаний; специфические формы монополизации со стороны отраслевых союзов предпринимателей; регламентация государством вхождения в соответствующие отрасли новых производителей, что по существу обеспечивает в ряде отраслей услуг монопольное положение старых производителей; система фиксации цен многих услуг, в том числе и со стороны государства, и т. д.). Государственное регулирование заметно уменьшает сферу ценовой конкуренции и в сфере сельскохозяйственного производства (через политику ограничения этого производства, поддержки цен на сельскохозяйственную продукцию и т. д.).

В результате описанных процессов система ценообразования в условиях современного государственно-монополистического капитализма приобретает отчетливо выраженную одностороннюю эластичность, т. е. явную predisposedность к росту цен. Подобное изменение функционирования капиталистической экономики привело к

тому, что активной причиной роста цен и соответственно усиления инфляционных процессов могут быть многие процессы, автономно от денежного обращения воздействующие на цены товаров и услуг и подкрепляемые затем подтягиванием этого обращения через рост кредитно-денежной эмиссии или ускорение обращения денег к возросшему уровню цен. Современная инфляция дает много подобных примеров.

Наиболее типичным из них является развитие экономики Японии в 60-х годах. Быстрый экономический рост в этой стране сопровождался и подкреплялся увеличением нормы накопления и перестройкой структуры производства в пользу отраслей тяжелой и химической промышленности, ускоренными государственной политикой приоритетного развития этих отраслей или поощрения их монополизации. Последнее позволило крупному монополистическому капиталу, сосредоточенному в основном в этих отраслях, в течение всего периода высоких темпов роста поглощать львиную долю производственных инвестиций, беспрепятственно пользоваться банковскими кредитами (в условиях абсолютного преобладания во всей экономике в отличие от других главных капиталистических стран банковского финансирования над самофинансированием) и в конечном счете сконцентрировать в своих руках преобладающую часть фонда накопления. В результате сложилась ситуация острой нехватки продукции отсталых, чрезвычайно раздробленных секторов экономики (в том числе пищевой и легкой промышленности, торговли, услуг), что в сочетании с малыми возможностями преобладающего в этих странах мелкого и среднего предпринимательства добиться снижения издержек на путях повышения производительности труда способствовало заметному росту цен на продукцию этих секторов. Отсюда и возникла та специфическая картина инфляции, которая была характерна для Японии 60-х годов, — относительно быстрый рост розничных цен и медленный рост оптовых цен (что, в частности, благоприятствовало внешнеторговой экспансии Японии, поскольку оптовые цены создают базу экспортных цен).

В 70-х годах роль «неденежных», как и «денежных», факторов инфляции резко возросла во всех главных капиталистических странах. Это было обусловлено воздействием на сферу ценообразования структурных — энергетического, сырьевого и продовольственного — кризисов. В наи-

большей мере через вздорожание импорта это затронуло главные капиталистические страны с высокой долей ввоза топливных, сырьевых и продовольственных товаров (Англия, Италия, Япония). Но и в других странах повышательное воздействие на внутренние цены было достаточно серьезным. Последнее обуславливалось не только непосредственным вздорожанием импортируемых сырьевых товаров (эта величина в ряде случаев была невелика), сколько кумулятивными процессами реакции на эти толчки со стороны всей структуры цен государственно-монополистического капитализма с их склонностью к повышению. Немалую роль в повышении внутренних цен в этот период сыграла спекулятивная политика крупных монополистических компаний.

Наибольшей остроты в главных капиталистических странах инфляция достигла в 1973—1975 гг. Эта острота проявилась не только в резком увеличении темпа прироста цен, но и в ломке прежних ценовых пропорций, в частности в отличие от прошлого в эти годы рост оптовых цен стал заметно превышать увеличение розничных цен. Последнее наиболее болезненно ударило по странам, чья конкурентоспособность во внешней торговле в значительной степени определялась медленным ростом оптовых цен (например, по Японии).

Совместное воздействие экономического кризиса 1974—1975 гг. и антиинфляционной политики буржуазных государств несколько ослабило в 1976—1978 гг. накал инфляции. Это проявилось как в снижении темпов прироста цен, так и в восстановлении «нормального» соотношения в динамике оптовых и розничных цен. Тем не менее проблема инфляции не только не снята, но и осталась достаточно острой, угрожая вновь усилиться под воздействием тех или иных факторов.

Сохранение инфляции и опасность ее нового обострения обусловлены по крайней мере двумя причинами. Во-первых, экономический кризис 1974—1975 гг. не решил многие противоречия, а в лучшем случае привел лишь к их временному смягчению. Воздействие основных факторов, вызывающих инфляцию, только ослабло при сохранении всей своей потенциальной силы. Во-вторых, основные меры антиинфляционной политики буржуазного государства показали ограниченность и недостаточную свою эффективность. Подобное усиление инфляции сначала проявилось в США. Если при правительстве Форда произошло

снижение темпов прироста розничных цен до 6%, то правительство Картера, отказавшееся от антиинфляционной политики своих предшественников и пойдя на меры стимулирования экономики, а также на увеличение военных расходов, столкнулось с вновь возрастающей инфляцией. В 1979 г. новое обострение инфляции распространилось и на другие главные капиталистические страны.

Необходимость разработки буржуазным государством антиинфляционных мер обусловлена пониманием значительной экономической и социальной опасности, которую несет с собой инфляция. Она является мощным катализатором социально-экономических противоречий капитализма по ряду направлений. Во-первых, в периоды сильной инфляции в результате вызываемого ею часто и значительного изменения ценовых пропорций предприниматели начинают проявлять особую осторожность в реализации долгосрочных капитальных проектов. Последнее ведет к перебоям в механизме капиталистического воспроизводства, к сдерживанию процессов накопления капитала и соответственно к росту безработицы. Период после кризиса 1974—1975 гг. — типичный тому пример. Во-вторых, неравномерность инфляции по различным капиталистическим странам лежит в основе внешнеторговых и валютных потрясений. В-третьих, внутри стран инфляция резко усиливает антагонизм между трудом и капиталом, толкая рабочий класс на усиление забастовочной борьбы.

Антиинфляционная политика буржуазного государства включает методы дефляционной политики, или, как ее еще называют, политики «управления» («регулирования») спросом, и методы «политики доходов». Дефляционная политика охватывает методы по ограничению денежного спроса через кредитно-денежный и налоговый механизм (повышение процента за кредит; снижение определенных статей государственных расходов, обычно социального характера; усиление налогового пресса; ограничение роста денежной массы и др.).

Дефляционная политика имеет наибольшее распространение в развитых капиталистических странах; по существу нет ни одной страны, в которой ее методы не находили бы достаточно широкого применения. Так, с помощью этих методов Франция избавилась от своего сомнительного «лидерства» в росте цен, которое она имела в 50-х годах среди главных капиталистических стран, а ФРГ имеет среди них наименьший рост цен.

Тем не менее результативность дефляционной политики весьма ограничена, что объясняется двумя основными причинами. Во-первых, дефляционная политика мало затрагивает те секторы экономики, которые являются наибольшими носителями роста цен, в частности сферу услуг, где непрерывный рост цен, в том числе и под воздействием усиливающейся монополизации, наблюдается даже в периоды экономических спадов. Этим, например, объясняется неудача тех мероприятий, прежде всего кредитных ограничений, которые правительство Никсона осуществило в 1969—1970 гг.

Во-вторых, дефляционная политика, как правило, вызывает замедление экономического роста или даже кризисные явления и соответственно рост безработицы. Поэтому государственные деятели развитых капиталистических стран при использовании методов дефляционной политики проявляют определенную половинчатость и непоследовательность и в случае появления угрожающих кризисных признаков часто отказываются от нее.

Необходимо отметить еще одно немаловажное обстоятельство, ограничивающее дефляционную политику. Все расчеты говорят о том, что в современный период размеры снижения спроса, необходимые для достижения определенного падения темпа прироста цен, заметно выросли*. Причиной подобного явления послужила возрастающая устойчивость цен к снижению спроса под воздействием усиления монополизации капиталистической экономики и «избыточного» разбухания бумажноденежной массы в периоды кризисного падения производства.

Второе направление современной антиинфляционной политики буржуазного государства проявляется в исполь-

* В качестве иллюстрации рассмотрим старые и новые оценки количественной взаимосвязи между динамикой цен и уровнем безработицы в США. По оценкам Самуэльсона и Солоу конца 50-х годов, для поддержания стабильного уровня цен в США необходимо, чтобы количество безработных составляло не менее 5,5% от общего числа занятых, а при количестве безработных в 4,5% неминуем рост цен ежегодно на 1,5%. По одной из оценок 1978 г., для примерно стабильного уровня цен (ежегодный темп прироста — 0,3%) необходима норма безработицы в 11,4%, при норме безработицы в 3,2% рост цен ежегодно должен составлять 7,5% (*Samuelson P., Solow R. Analytic Aspects of Antiinflation Policy.* — *American Economic Review. Papers and Processings*, May 1960, p. 170—204; *Federal Reserve Bank of Kansas City. Economic Review*, November 1978, p. 14).

зовании так называемой политики доходов, которая включает контроль над ценами и заработной платой (либо в смысле полного «замораживания» заработной платы, либо допущение ее роста в каких-то заранее установленных пределах). Сама «политика доходов» может проводиться с помощью определенного административно-законодательного установления пределов роста цен и заработной платы или косвенно с помощью использования экономических стимулов или санкций (например, налогов) для удержания их роста в установленных пределах. По социальным мотивам указанная антиинфляционная политика не находит применения во многих капиталистических странах. Опыт тех крупных капиталистических стран, которые относительно долго использовали меры «политики доходов» (например, Англия и отчасти США), свидетельствует о малой их эффективности в области сдерживания роста цен. Если рост цен несколько замедляется (как это было, например, в США при президенте Никсоне), то, с одной стороны, это вызывает дефицит отдельных товаров, а с другой — само сдерживание носит временный характер и с отменой ограничений тут же наверстывается убыстрением роста цен.

Кроме того, при проведении «политики доходов» заработная плата легче поддается контролю (поскольку руководство отдельных компаний и предприятий, выплачивающих заработную плату, заинтересовано в подобном контроле и во многих случаях активно сотрудничает с соответствующими государственными органами), тогда как контроль за ценами, как правило, носит гораздо более формальный характер (к тому же дополняясь подчас явным нежеланием государственных органов, ответственных за контроль над ценами, строго проводить его в жизнь). В подобных условиях сохраняется заметный рост цен, что ведет к ущемлению интересов рабочего класса. Поэтому, как правило, меры «политики доходов» оказываются более успешными в смысле снижения прироста реальной заработной платы рабочих или даже абсолютного сокращения ее.

Тактика борьбы с инфляцией, начавшая складываться в главных капиталистических странах в 60-х и окончательно оформившаяся в 70-х годах, исходит из возможности использования двух вариантов антиинфляционной политики — дефляционной и «политики доходов» в зависимости от тех приоритетов, которые закладываются в анти-

циклическую политику. Если антициклическая политика правительства направлена на сдерживание экономического роста, то приоритет отдается дефляционной политике. Если, наоборот, приоритет получает задача стимулировать рост экономики, то предпочтение отдается «политике доходов» как такому варианту антиинфляционной политики, который может безболезненно сочетаться со стимулирующими мерами и в определенной степени смягчать их отрицательный инфляционный эффект. Возможно и параллельное использование мер дефляционной политики и «политики доходов» при приоритетной цели — обуздать инфляцию любой ценой.

Подобное сочетание дефляционной политики и «политики доходов» исходит из предпосылки о различном характере их воздействия на капиталистическое производство. Но эта предпосылка весьма сомнительна. Основная цель «политики доходов», сводящаяся к ограничению роста заработной платы, в свою очередь ведет в случае ее достижения к ограничению платежеспособного спроса широких масс населения. Этот окончательный результат «успешной» «политики доходов» по существу совпадает или близок к целям и в случае успеха к результатам дефляционной политики. В обоих случаях налицо одинаковый итог — усиление факторов, ведущих к замедлению темпа роста или к прямому падению капиталистического производства.

В целом оба варианта антиинфляционной политики — дефляционные меры и «политика доходов» — имеют отчетливый классовый характер, стремясь решить проблемы инфляции за счет рабочего класса. Иные более радикальные меры борьбы с инфляцией (например, по линии контроля за монополистической ценовой деятельностью крупных компаний), хотя и предлагались в развитых капиталистических странах в период обострения инфляции 70-х годов, встретили столь ожесточенное сопротивление, что не нашли никакого практического применения. Среди других методов, используемых либо как средство ослабления инфляции, либо как средство сглаживания порождаемых ею социальных противоречий, можно назвать методы так называемой индексации (подтягивания доходов трудящихся к уровню роста потребительских цен). Индексация, как правило, страдает значительной неполнотой охвата и компенсации и по своей сути отражает неспособность буржуазного государства преодолеть инфляцию.

Слабость и ограниченность антиинфляционной политики буржуазных государств, ее усилившееся противоречие с целями стимулирования капиталистической экономики в немалой степени предопределяют перспективы инфляции в развитых капиталистических странах. Эти перспективы весьма мрачны. Продолжается с неослабевающей силой давление инфляционных факторов, включая дефицитное бюджетное финансирование, кредитную экспансию, повышение цен монополиями и т. д. Для ряда стран усиление внутренней инфляции связано с положением в валютной сфере, с так называемым импортом инфляции. Если в период существования фиксированного курса валют объектами «импортируемой инфляции» являлись в основном страны с сильными экономическими позициями (ФРГ, отчасти Япония), то с введением «плавающих» курсов валют «импортируемая инфляция», наоборот, через удорожание импорта распространялась на страны с ослабленными экономическими позициями и относительно слабой валютой (например, Италия). В современный период происходит подрыв позиций доллара на международной арене, что несомненно способствует усилению инфляции внутри самих США. Тем самым сохраняются и отчасти усиливаются межстрановые различия в темпах инфляции. Периодически проявляется и будет проявляться в перспективе повышательное давление на цены в результате нового обострения энергетического и сырьевого кризисов, как это имело место в 1979 г.

Все это создает в капиталистических странах климат неуверенности и отрицательно влияет на другие параметры экономической деятельности, особенно на рост частных капиталовложений и соответственно на безработицу. Вот типичные высказывания американских экономистов, финансистов и политических деятелей, характеризующих эту обстановку. «Во всем индустриальном (читай: капиталистическом. — С. Н.) мире страх перед возрождением инфляции — и перед государственной политикой, которая может быть вызвана ею, — омрачает перспективы и усиливает слабость инвестиционного климата... Воздействие инфляции увеличивает издержки накопления капитала и тем самым делает новые инвестиции менее привлекательными...»²² «Мы имеем некоторые глубинные болезни, которые безусловно носят хронический, если не смертельный, характер. Возьмем, например, инфляцию. Она имеет такие глубокие корни, ее спираль разворачивается с такой силой,

что даже твердолобые оптимисты теряют надежду, что мы вообще сможем контролировать ее»²³.

Шаги, предпринятые в 1979—1980 гг. американской администрацией и правительствами ряда других империалистических стран по подстегиванию гонки вооружений и усилению международной напряженности, несомненно, будут в еще большей мере способствовать углублению инфляции во всем капиталистическом мире.

Следовательно, и в перспективе экономика развитых капиталистических стран будет продолжать сталкиваться с острой инфляцией и сопутствующим ей обострением комплекса социально-экономических противоречий.

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫЕ И БЮДЖЕТНЫЕ ФАКТОРЫ ИНФЛЯЦИОННОГО ПРОЦЕССА

Состояние денежно-кредитной сферы относится к числу основных причин возникновения и развития кумулятивных инфляционных процессов в экономике капиталистических стран. Связь устойчивого повышения товарных цен с нарушением пропорций денежного обращения подтверждена многовековым опытом функционирования товарно-денежного хозяйства и многочисленными случаями использования эмиссионного механизма государственной властью для покрытия непроизводительных бюджетных расходов.

В экономике государственно-монополистического капитализма воздействие процессов денежного обращения на динамику уровня товарных цен приобрело известный автоматизм. Вместе с тем механизм и природа указанного воздействия требуют обстоятельного изучения и весьма осторожных интерпретаций. Устойчивое повышение цен на современном этапе имеет многофакторную природу, находится под влиянием целого комплекса причин, корнящихся в системе производственных отношений современного капитализма. В ряде конкретных хозяйственных ситуаций денежная система лишь опосредствует рост товарных цен, проистекающий из других («немонетарных») источников, и способствует его закреплению на достигнутом уровне. В большинстве промышленно развитых капиталистических стран в послевоенные годы трудно выявить четкий параллелизм между динамикой прироста платежных средств и изменениями уровня товарных цен. В странах, характеризующихся различными общеэкономическими, институциональными и социально-политическими условиями, одни и те же темпы денежной эмиссии совместимы с неодинаковыми, а во многих случаях существенно различающимися темпами изменения цен. Это свидетельствует не только о большой сложности инфляционного процесса, развертывающегося в национальных хозяйствах с различным уровнем зрелости капиталистических отношений, но и о неоднозначной роли, которую может играть денежная система в развитии дороговизны и роста цен.

1. Денежный механизм и инфляция: о характере причинно-следственных связей

В первом разделе настоящей работы уже говорилось о том, что общий непрерывный рост товарных цен — это своего рода конечный показатель, вытекающий из всего комплекса условий функционирования государственно-монополистического капитализма. Анализ экономических процессов в различных странах показывает, что роль «первоначального толчка» в очередном раунде роста цен могут играть самые различные факторы, которые, вступая во взаимодействие с другими условиями, порождающими общую «инфляционную предрасположенность» современной капиталистической экономики, обеспечивают известный автоматизм роста цен. Нарушение равновесной ценовой структуры может начаться внутри национальных хозяйственных систем, охватывая затем все новые отрасли, регионы, товарные рынки и распространяясь на систему мирохозяйственных связей, или же идти в обратном направлении, «заражая» через валютные и внешнеторговые каналы как центры мирового капитализма, так и «периферию». У истоков роста цен стоят разнообразные причины — от монополистического взвинчивания цен и экспансионистской политики государства до валютных кризисов. Воздействуя на механизм ценообразования, который в современных условиях имеет, как правило, одностороннюю направленность — в сторону повышения цен, эти факторы создают предпосылки для развертывания последующей «инфляционной волны».

Деньги занимают исключительно важное место в процессах повышения товарных цен. Без кредитно-денежной экспансии, без поступления в оборот дополнительной массы платежных средств в результате новой эмиссии или за счет «активизации» накопленных сбережений и ликвидных активов процесс инфляции не мог бы развертываться в широких масштабах или принимать кумулятивный характер. В этом смысле деньги несомненно являются обязательным, необходимым условием инфляции, особенно если она приобрела значительные масштабы и проявляется в острых формах. Денежная система выступает как мощный катализатор роста цен, а во многих случаях служит его непосредственной и первоочередной причиной. Но действие денежных факторов, как таковых, не исчерпывает, как правило, ни существа, ни механизма инфляции. Часто глу-

бинные причины этого процесса, проявляющиеся на поверхности как «чисто денежное» явление, связаны в действительности с длительными, хроническими диспропорциями капиталистического воспроизводства, с деятельностью буржуазного государства, т. е. лежат за пределами непосредственно денежной сферы.

Общей основой для развертывания инфляционного процесса в мировой капиталистической системе является неспособность капитализма решить государственно-монополистическими методами насущные проблемы хозяйственного и социального развития современного общества. Инфляция в искаженной уродливой форме отражает последствия гигантского расширения деятельности буржуазного государства в экономической сфере, ее попытки обеспечить в определенных рамках пропорциональность и высокие темпы экономического развития с помощью преимущественно рыночных методов, не затрагивая основ экономической и политической структуры капитализма. Поскольку буржуазные правительства не располагают, как правило, прямыми рычагами для координации деятельности и развития отдельных отраслей и предприятий и планового регулирования потребления и накопления, они вынуждены делать главный упор на бюджетные и денежно-кредитные каналы, что создает мощный и постоянный очаг инфляционного давления в экономике. Пытаясь стабилизировать конъюнктуру, уменьшить циклические колебания, устранить несбалансированность внешних расчетов и т. д., государство по существу лишь трансформирует возникающие диспропорции, переводит их в другую форму, которая представляется правящим классам менее разрушительной или социально опасной. Пока удастся удерживать темпы инфляции в определенных границах, пока рост цен не начал отрицательно и необратимо влиять на воспроизводственный механизм и на получение прибылей, он расценивается буржуазией как относительно меньшее зло по сравнению с падением производства или резким ростом безработицы. Кейнсианская доктрина в буржуазной политической экономике, оправдывающая искусственное форсирование спроса за счет расходов государства и положенная в основу современных макроэкономических методов государственного регулирования конъюнктуры, игнорирует отрицательные последствия роста цен.

Выступая высшим охранителем интересов буржуазии, современное буржуазное государство стремится создать

видимость «социальной гармонии» и «классового мира» в капиталистическом обществе и затушевывать усиливающиеся антагонистические противоречия. Для этого предпринимаются некоторые меры по налогообложению крупных доходов, проводятся в жизнь программы социального обеспечения, выдаются пособия по безработице, расходуются средства на систему образования и здравоохранения. Но все попытки капиталистического решения социальных проблем при сохранении высоких военных расходов и существующей системы налогообложения приводят к перенапряжению государственного бюджета, к хроническому его дефициту, что также способствует развертыванию инфляции.

Таким образом, в современной инфляции отчетливо проявляется общая неустойчивость капиталистической экономики, ее стихийный характер, диспропорциональность хозяйственного развития. Основные причины роста цен заложены в господстве монополистических отношений, циклическом характере воспроизводственного процесса, регулирующей активности государства, во влиянии внешнеэкономических факторов и интеграционных процессов и т. д.

Указывая на многообразный характер конечных причин инфляционного процесса, заложенных в социально-экономической и политической структуре капиталистического общества, необходимо вместе с тем подчеркнуть особую роль денежно-кредитной системы во взвинчивании цен. Это связано как с природой товарно-капиталистического хозяйства, основанного на широком разделении общественного труда и интенсивном использовании кредитно-денежных отношений, так и с особенностями современных форм организации денежного обращения.

Деньги опосредствуют важнейшие хозяйственные связи и представляют неотъемлемый элемент функционирования капиталистического производства. Поэтому большинство хозяйственных нарушений неизбежно принимает «денежную форму». Вырастая на базисе реального производства, денежная сфера на определенной стадии развития приобретает известную самостоятельность, начинает сама оказывать активное воздействие на ход воспроизводства. К. Маркс в свое время неоднократно подчеркивал ошибочность представлений классической буржуазной политической экономии о полной идентичности прямого товарообмена (бартера) и обмена, основанного на применении денег.

Только в условиях денежной экономики с широким развитием кредитных отношений возникают такие формы проявления глубинных противоречий капитализма, как циклические кризисы перепроизводства, инфляция, валютные кризисы и т. п. «Кризисы, — писал Маркс, — не могут иметь места без денежного обращения»¹. Но формальная возможность кризисов, обусловленная раздвоением купли-продажи на два самостоятельных акта, реализуется, когда достаточное развитие получает основное противоречие капитализма — между общественным характером производства и частнокапиталистическим присвоением. Способствуя развитию производительных сил, финансово-кредитная система в то же время расшатывает капитализм, создает материальные предпосылки для перехода к социалистическому способу производства.

Денежный сектор экономики, куда включается вся многообразная деятельность денежных и кредитных институтов, является важным составным элементом экономического механизма, а его сбалансированность — необходимым условием общехозяйственного равновесия. Любое нарушение пропорций в денежной сфере отражается на состоянии экономики в целом, и в частности на механизме ценообразования. В функционировании капиталистического хозяйства важную роль играет, например, своевременное обеспечение его необходимым «запасом» платежных средств, т. е. «готовой покупательной силы» в наличноденежной или безналичной формах. От степени удовлетворения спроса агентов капиталистического производства на кассовые остатки в значительной мере зависит и общий платежеспособный спрос на товары в капиталистическом хозяйстве. Если банковская система, являющаяся основным поставщиком платежных средств и кредитных орудий обращения, не обеспечит оборот необходимым запасом денег (с учетом потребности капиталистических фирм и населения в ликвидных резервах и пределах возможного повышения скорости обращения денег), часть потенциальных претензий на товары не будет реализована, платежеспособный спрос сократится, что вызовет «цепную реакцию» в сфере материального производства и занятости. Напротив, при систематическом поступлении в обращение избыточных количеств денег (по сравнению с суммами, требующимися для платежей и образования денежных резервов) потенциальный спрос на произведенный продукт резко возрастет. В сочетании с другими импульсами в сфе-

ре ценообразования это породит инфляционное давление на цены.

Диспропорции, обуславливающие «переполненность» денежного обращения, носят во многих случаях производный, или «отраженный», характер. Денежная система «встроена» в общехозяйственный механизм и чутко реагирует на общие нарушения и аномалии. Так, на отдельных этапах промышленного цикла возникает перенапряжение финансовой и кредитной системы, вызванное нехваткой накопленной части прибавочной стоимости и аккумулярованных денежных сбережений населения для покрытия капиталовложений. Мощная современная банковская система капитализма восполняет нехватку средств путем интенсивной денежной эмиссии, что ведет в конечном счете к «перекредитованию» хозяйства и хроническому избытку денег в обороте. Сложившееся соотношение между товарной массой и объемом платежных средств нарушается. Но особенно часто инициатором диспропорций выступает буржуазное государство, широко использующее ресурсы банковской системы для покрытия непроизводительных расходов и «поддержки» рынка государственных ценных бумаг. Во всех указанных случаях денежная система служит активным «пособником» возникновения и развития хозяйственных диспропорций. Избыточная эмиссия платежных средств создает своего рода благоприятную «питательную среду» для развертывания инфляционного процесса. Конечные же причины взвинчивания цен, будучи опосредствованы действием денежного механизма, лежат глубже — в области воспроизводственных процессов и деятельности социально-политической надстройки капитализма.

Чтобы выявить степень участия денежной системы в развитии инфляции в капиталистическом мире после второй мировой войны, необходимо более подробно проанализировать особенности функционирования и условия сбалансированности денежного сектора в экономике. Равновесие в денежном секторе в общей форме определяется взаимодействием двух сил: потребностями хозяйства в деньгах (спросом на кассовые остатки при данном уровне национального дохода и цен) и фактическим поступлением денег в оборот (денежной эмиссии). В экономических работах Маркса, и в первую очередь в «К критике политической экономии» и в «Капитале», глубоко проанализированы и раскрыты основные условия и закономерности поддержа-

ния денежного равновесия. Главным ориентиром служит потребность в деньгах капиталистических компаний и населения для обеспечения текущих платежей и расчетов и создания ликвидных резервов. Как отмечал Маркс, государство может бросить в оборот любое количество денежных билетов, но, будучи захваченными обращением, эти деньги «подпадают под власть его имманентных законов»² и стихийно регулируются в соответствии с народно-хозяйственной потребностью в платежных средствах.

В условиях государственно-монополистического капитализма в эмиссионном механизме и в условиях формирования спроса на деньги происходят значительные изменения. Характер этих сдвигов таков, что денежная система становится постоянным «генератором» инфляционного давления. Последующие разделы главы посвящены анализу указанных изменений и выявлению роли денег в развертывании послевоенной инфляции.

2. Механизм денежной эмиссии в условиях государственно-монополистического капитализма

Важнейшим событием, оказавшим глубокое и долговременное влияние на состояние денежного обращения и на процессы ценообразования в капиталистических странах, была отмена металлического стандарта в первой трети XX в.* Крах металлической системы носил объективный характер и был неразрывно связан с развитием производительных сил. Дело в том, что наличие жесткой «металлической границы» денежной эмиссии, присущее всем формам и разновидностям золотого и серебряного стандарта, придавало относительную устойчивость денежной единице, но в то же время налагало существенные ограничения на функционирование товарных рынков и вело к усилению циклических колебаний конъюнктуры**.

* В одном лишь 1931 г. 23 страны объявили о прекращении размена банкнот на золото. К началу второй мировой войны золотой стандарт был ликвидирован практически во всех странах.

**В периоды экономических кризисов сокращение металлического запаса центральных банков в результате утечки золота за границу приводило к катастрофической нехватке платежных средств, обостряло «денежный голод». Как отмечал Ф. Энгельс, «количество средств обращения уменьшается как раз в тот момент, когда их требуется больше всего и потребность в них настоятельнее всего» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 25, ч. II, с. 102).

Развитие капиталистических отношений вглубь и вширь настоятельно требовало большей свободы денежной эмиссии. Широкое распространение получила система капиталистического кредита, что позволило значительно повысить эластичность выпуска платежных средств и приспособить его к изменениям конъюнктуры. На использовании кредита покоилась и гигантская по масштабам система безналичных расчетов, приведшая к сокращению потребности капиталистического хозяйства в наличных деньгах и существенному ускорению кругооборота капитала.

Ломка старой денежной системы, базировавшейся на металле, и переход к кредитным принципам эмиссии сопровождались усилением связи и взаимодействия между «чисто денежным» обращением и состоянием рынков ссудного капитала. Наиболее отчетливо эта связь проявилась в деятельности капиталистических банков, органически сочетающих выполнение платежно-расчетных функций с операциями по аккумулярованию и распределению ссудного капитала. Кредитование капиталистических компаний, государства и населения становится важнейшим каналом выпуска платежных средств, их авансирования для оборота. Накопленная в кредитной системе наиболее ликвидная часть денежного капитала начала играть роль своеобразного резервуара «потенциальных денег», что оказало серьезное влияние на процессы распределения доходов между различными формами активов и формирование спроса на кассовые остатки.

Законодательная отмена золотого стандарта юридически зафиксировала глубокие изменения в механизме денежного обращения и расчетов. Государство своим авторитетом санкционировало переход к системе неполноценных денег, ставших единственным реальным элементом хозяйственного оборота. Но относительное смягчение «кризисов ликвидности», периодически выводивших из строя денежно-кредитную систему капиталистических стран, сопровождалось новыми негативными явлениями в других сферах экономики. Легкость «фабрикации» платежных средств привела к хроническому нарушению фундаментального принципа денежного обращения — ограничению выпуска денег необходимыми для оборота рамками.

Кардинальная перестройка денежной системы капитализма находилась в тесной связи с процессом усиления экономической роли государства. Устранив ограничения эмиссии, государство интегрировало центральные банки в

систему государственно-монополистического регулирования экономики и подчинило эмиссионную функцию задачам общехозяйственной политики. Тем самым устойчивость денежной системы и покупательная способность валют были принесены в жертву мероприятиям по форсированию темпов экономического роста, «выравниванию» цикла, сбалансированию внешнеэкономических позиций и социально-политическому маневрированию крупной буржуазии.

Гипертрофированная эластичность денежной эмиссии, используемая для целей дискреционной (целенаправленной) кредитно-денежной политики, отрицательно сказалась на качественных характеристиках неполноценных денег, особенно на устойчивости их покупательной силы и способности выполнять важные народнохозяйственные функции. Дело в том, что система обращения неполноценных денег существенно отличается от металлической системы по механизму формирования стоимости денежной единицы. Меновая (рыночная) стоимость неполноценных денег намного превышает реальную ценность денежного материала. Единственным способом устойчивого поддержания этого разрыва служит фактор искусственной монополии при производстве денег.

Государство давно уже использовало этот принцип в системах «закрытой чеканки» неполноценных металлических монет, что позволяло снижать содержание дорогостоящего металла в монетах и пускать их в обращение по относительно высокому (сравнительно с металлическим содержанием) номиналу. Подобный принцип эмиссии был распространен затем на все виды неполноценных денег, включая и бумажные.

Необходимой предпосылкой введения элементов искусственной монополии в процесс «фабрикации» платежных средств было сосредоточение выпуска наличных денег у центральных банков и казначейств и лишение других кредитных институтов этой важной привилегии. Вместе с тем монополизация денежной эмиссии не могла ограничиваться только наличными деньгами, так как всевозрастающая часть оборота осуществлялась безналичным путем на базе перевода денежных средств по депозитным банковским счетам*. Сосредоточив у себя кассовые резервы кредит-

* В современных денежно-кредитных системах ведущих стран Запада 75—90% всех платежей осуществляется безналичным пу-

ной системы, центральные банки начали практиковать разнообразные методы централизованного контроля над депозитной эмиссией, которые легли в основу современной кредитно-денежной политики. При перегреве хозяйственной конъюнктуры и ускорении темпов инфляции применяются мероприятия, направленные на торможение процессов кредитной экспансии и соответственно на ограничение банковских депозитов, служащих основой кредитных орудий обращения (чеков, тратт и т. д.). Но как будет показано ниже, эти методы «оздоровления» денежной системы, как правило, малоэффективны. Капиталистический денежный механизм поставлен на службу целям общеэкономического регулирования, что, как мы покажем ниже, неотвратимо ведет к подрыву устойчивости денежной единицы. Корни нестабильности денежной системы особенно отчетливо выявляются на примере финансирования правительственных бюджетных расходов. В последние десятилетия цель «стимулирования темпов роста экономики», как правило, превалирует над целью сбалансирования денежного обращения и ограничения роста цен.

Значение и роль государственных финансов в системе капиталистического воспроизводства существенно повысились в годы второй мировой войны и особенно в послевоенный период. Через систему центрального и местных бюджетов перераспределяется от 20 до 50% валового национального продукта ведущих капиталистических стран*. Возросший государственный сектор, охватывающий деятельность огромного бюрократического аппарата и национализированных предприятий, постоянно испытывает острую нехватку финансовых ресурсов. Возникающий де-

тем. Доля текущих счетов, на которые могут выписываться чеки и другие платежные инструменты в денежной массе 11 промышленно развитых капиталистических стран, достигала в начале 70-х годов примерно 73—74%, а наличных денег — 26—27% (более подробно см.: Экономический рост в условиях государственно-монополистического капитализма: проблемы и противоречия. М., 1975, гл. 7).

* По расчетам экспертов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), доля расходов государственного сектора, учитываемая в системе национальных счетов (включая трансфертные платежи), составляла в 1973—1975 гг. в среднем 35% валового внутреннего продукта для всех стран указанной группировки. Эта доля колебалась от 22,3% ВВП для Японии до 49,8% для Голландии (Towards Full Employment and Price Stability. A Report to the OECD by a Group of Independent Experts. Paris, 1977, p. 309).

фицит покрывается за счет государственных займов и эмиссии платежных средств.

Структура финансовых программ государства отражает глубокие противоречия экономического развития и процессов классовой борьбы в странах капитала. Значительная доля средств бюджета расходуется на милитаристские цели — содержание крупных вооруженных сил, создание новых видов военной техники, военную «помощь» реакционным политическим режимам и т. д. Объем прямых военных расходов в ведущих капиталистических странах неуклонно возрастает (см. табл. II-1). Совокупные прямые затраты на военные цели стран — членов НАТО увеличились за период 1966—1975 гг. с 91 млрд. долл. до 145 млрд.³ Эти цифры не отражают полной суммы расходов на милитаризм, так как значительная часть их скрыта в невоенных статьях бюджета. В перспективе следует ожидать дальнейшего роста сумм, выделяемых для гонки вооружений. Страны НАТО приняли решение увеличить «реальные» (с учетом роста цен) расходы на эти цели на 3—5% в год.

Таблица II—1

Прямые военные расходы капиталистических стран, млн. долл. США

Страна	1967	1970	1974	1975	1976	1977
США	75 448	77 854	85 906	88 983	102 691	113 000
Япония	1 068	1 640	4 300	4 620	5 058	6 090
ФРГ	6 000	7 067	16 668	19 540	18 758	21 092
Франция	5 502	5 982	9 970	13 984	12 857	13 740
Англия	5 340	5 950	10 041	11 118	10 734	11 214
Италия	1 890	2 599	4 415	4 700	3 821	4 416
Бельгия	535	688	1 506	1 971	2 013	2 476
Швеция	971	1 146	1 903	2 483	2 418	2 833
Испания	521	627	1 372	1 701	1 766	2 154

Источник. Проблемы мира и социализма, 1978, № 12, с. 86.

Крупные суммы государство затрачивает на субсидирование монополий, расширение капиталовложений в стратегически важные отрасли, программы НИОКР (в которых значительную долю — в США, например, более 50% — составляют военные исследования) и т. д.

Разбухание государственных бюджетов оказывает разрушительное воздействие на состояние денежного обращения, являясь важной причиной его хронической несбалансированности (см. табл. II-2).

Таблица II—2

Сальдо государственного бюджета шести ведущих капиталистических стран

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
США, млрд. долл.	-11,4	-24,8	-17,4	-7,9	-10,9	-75,4	-56,6	-51,0
Англия, млн. фунт. ст.	+670	-630	-1 596	-2 341	-3 491	-8 376	-6 786	-4 463
Франция, млрд. фр.	+3,7	-3,5	+6,3	+7,3	+4,3	-43,0	-12,6	-14,3
ФРГ, млрд. марок	-0,6	-1,4	-3,6	-2,8	-10,1	-34,1	-30,1	-22,2
Италия, млрд. лир	-3 226	-4 759	-5 745	-7 972	-8 961	-16 523	-14 707	-22 531
Япония, млрд. иен	-319	-181	-1 457	-1 825	-1 798	-7 052	-3 290	-11 422

Примечание. Данные за календарные годы. Дефицит (—), превышение доходов над расходами (+).
 Источник. International Financial Statistics, 1978 Supplement.

В начале XX в. разрыв между правительственными доходами и расходами покрывался путем непосредственной эмиссии крупных масс бумажных денег (в форме выпуска непокрытых металлом казначейских билетов или получения крупных денежных авансов у центрального банка). Впоследствии начали практиковаться другие, более замаскированные формы покрытия дефицитов бюджета, которые предполагают интенсивное использование систем государственного кредита. Рост государственных долгов (см. табл. II-3) сопровождался концентрацией значительной их части в кредитной системе, что повышало вероятность интенсивной «монетизации» государственных облигаций, их превращения в форму дополнительных платежных средств. Государственные ценные бумаги стали главной формой обеспечения денежной эмиссии в большинстве ведущих капиталистических стран.

Яркие примеры теснейшего переплетения и взаимосвязи состояния государственных финансов и механизма кредитно-денежной эмиссии дает современная практика ведущих капиталистических стран.

В Англии, старейшей стране «классического капитализма», тесные контакты важнейших учреждений финансовой сферы — центрального банка и казначейства — имеют длительную историю, восходящую к XVIII в. Новую эру этого альянса ознаменовало принятие по окончании второй мировой войны Закона о национализации Банка Англии (1946 г.), который возложил на казначейство обязанность осуществления общего контроля над деятельностью денежно-кредитной системы и согласования мероприятий центрального банка с общеэкономической и финансовой политикой правительства. Практически это привело к крайне односторонней ориентации Банка Англии на обеспечение программы финансирования государственных расходов. «Главное бремя, которое возлагается на Банк Англии во внутренней политике, — отмечает известный английский экономист Ч. Гудхарт, — связано с постоянной потребностью размещать государственный долг среди надежных инвесторов... При этом требуется не только обеспечить долговременное размещение уже существующего долга на весь период его обращения, но и найти покупателей для дополнительных выпусков облигаций, которые власти вынуждены размещать ежегодно... Любая тенденция со стороны небанковских держателей избавиться от государственных ценных бумаг... может привести к чрез-

Таблица 11—3

Государственный долг шести ведущих капиталистических стран

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
США, млрд. долл.	292,0	318,1	332,4	340,2	351,5	437,3	506,5	563,8
Англия, млн. ф. ст. . . .	31 340	31 079	33 442	35 840	36 885	40 124	45 925	56 582
Франция, млрд. фр.	89,2	87,4	78,1	77,7	87,4	123,3	133,9	149,7
ФРГ, млрд. марок	47,3	48,7	51,6	61,4	72,1	108,5	128,5	150,3
Италия, млрд. лир	22 665	27 423	33 167	41 138	50 100	66 616	81 324	114 518
Япония, млрд. иен	4 758	5 081	6 545	7 532	9 642	15 247	21 012	32 525

Примечание. По всем странам, кроме Англии, данные на конец календарного года, по Англии—на конец финансового года; данные по США — за вычетом части долга, размещенного среди правительственных учреждений.

Источник. International Financial Statistics, 1978 Supplement.

мерному расширению базы денежного обращения»⁴. Иначе говоря, важнейшей обязанностью центрального банка является создание «благоприятного климата» для размещения государственных долгов, а в случае непринятия рынком новых выпусков — скупка их за счет эмиссии платежных средств. Подобную «запрограммированность» Банка Англии на обеспечение финансовых программ правительства подтверждают и его руководители. Управляющий Банком лорд Кромер откровенно заявил в 1966 г.: «Мы, к несчастью, имеем такую систему, при которой финансирование казны может приводить (и действительно приводит) к созданию денег квазиавтоматическим путем в размерах, в которых потребности казначейства не покрываются реальными сбережениями или налогами»⁵.

Быстрые темпы роста денежной массы, наблюдающиеся в Англии в 60—70-х годах, являются в значительной степени оборотной стороной «квазиавтоматического» покрытия финансовых нужд государственного сектора, которые слагаются из потребностей центрального правительства, местных органов власти и национализированных отраслей. Совокупный дефицит отражается в регулярно публикуемом статистическом показателе «общей потребности госсектора в займах» (*borrowing requirements of public sector*), который за последние годы колебался в пределах от 1 млрд. ф. ст. в 1971/72 фин. г. до 10,5 млрд. в 1975/76 фин. г.

Дефицит государственного сектора может быть покрыт за счет трех основных источников: кредитов банковской системы (в форме покупки банками государственных обязательств, а также дополнительной банкнотной эмиссии); покупки государственных облигаций (в том числе **сберегательных бон**) частнокапиталистическим сектором и населением; кредитов, полученных за границей (в форме продажи английских государственных ценных бумаг иностранным держателям или обмена английской валюты на иностранные дивизы).

Непосредственно инфляционный характер имеет первый источник, так как в процессе кредитования государства создаются дополнительные платежные средства. Вместе с тем это исключительно важный источник удовлетворения правительственных нужд. Его значение определяется тем, что банковская система играет роль «кредитора в последней инстанции», который вступает в действие при исчерпании всех других («добровольных») методов финан-

сирования*. Естественно, что доля покрытия дефицита государственного сектора за счет этого источника подвержена резким колебаниям.

Таблица II—4

Дефицит бюджета центрального правительства Англии и источники его финансирования, млн. ф. ст.

Финансовый год	Общая потребность в займах	Источники покрытия		
		Зарубежные источники	Внутренние источники	
			небанковский сектор	банковская система
1971/72	—584	—2 052	+2 137	+394
1972/73	—1 981	+1 222	—1 192	—321
1973/74	—2 164	—223	+1 760	+583
1974/75	—5 087	+1 777	+3 260	—74
1975/76	—8 803	+539	+5 592	+2 688
1976/77	—5 944	—585	+7 357	—614
1977/78	—4 425	—4 869	+7 846	+1 439

Источник. Quarterly Bulletin of the Bank of England за соответствующие годы.

В таблице II-4 хорошо виден «остаточный» характер банковских источников покрытия дефицита бюджета английского правительства. В 1972/73, 1974/75 и 1976/77 гг. чистое сальдо государственной задолженности банковской системе сокращалось, так как в эти годы правительство смогло расширить продажу ценных бумаг заграничным инвесторам и в больших масштабах использовать средства английских нефинансовых компаний и населения. Однако образование крупного бюджетного дефицита в 1973/74, 1975/76 и 1977/78 гг. потребовало интенсивного привлечения денежных ресурсов банковской системы, без чего правительственные финансовые программы не могли быть выполнены. Необходимо вместе с тем подчеркнуть, что дан-

* Английский экономист Д. Керн пишет: «Банковский сектор действует как остаточный клапан финансирования государственного сектора. Иначе говоря, любая потребность в государственных займах, не покрываемая заграничными резидентами или частными предприятиями и отдельными лицами, должна удовлетворяться банковскими учреждениями» (*Kern D. Public Sector Deficits.—National Westminster Quarterly Review, May 1974, p. 22*).

ные таблицы не дают полного представления о роли банковских источников финансирования правительства: эти цифры показывают лишь окончательное годовое сальдо позаимствований, за которым скрываются крупные сезонные колебания потребности правительства в денежных средствах.

Таблица II—5

Квартальные изменения правительственной задолженности банковскому сектору, млн. ф. ст.

	1973/74	1974/75	1975/76	1976/77	1977/78
1 кв.	+446	—249	+1 289	+114	+698
2 кв.	+236	+220	+1 472	+469	+358
3 кв.	+838	+1 059	+405	—177	+1 148
4 кв.	—937	—1 104	—478	—1 020	—765
Годовое сальдо	+583	—74	+2 688	—614	+1 439

Источник тот же, что к табл. II-4.

Общая задолженность правительства по займам, полученным у банковской системы в 1973/74 г., в течение первых трех кварталов превысила 1,5 млрд. ф. ст., в последнем же квартале $\frac{2}{3}$ прироста долга было погашено. В 1974/75 г. прирост кредитов на 1,3 млрд. ф. ст. был в конечном счете полностью покрыт за счет других источников. Аналогичная картина наблюдалась и в последние годы: в результате агрегирования подлинные размеры банковского кредитования существенно занижались.

Интенсивное финансирование правительственных расходов за счет ресурсов банковской системы отражалось на состоянии денежного обращения не только прямо, но и косвенно. Важным источником поддержки финансовых программ было размещение долга среди небанковских держателей. Но систематическое отвлечение огромных денежных средств в государственный сектор неизбежно приводило к дополнительному увеличению общей потребности в банковском кредите других звеньев хозяйства, что в свою очередь выражалось в быстром увеличении суммы платежных средств. Непрекращающийся рост денежной массы

Таблица II—6

Прирост денежной массы в Англии, млн. ϕ . ст.

Финансовый год	M_1	M_2
1970/71	1 188	1 992
1971/72	1 077	2 781
1972/73	1 114	5 263
1973/74	446	6 125
1974/75	1 963	2 738
1975/76	2 339	2 453
1976/77	1 765	2 828
1977/78	4 703	6 164

Примечание. M_1 включает наличные деньги (банкноты и разменную монету), а также остатки на текущих счетах; M_2 — компоненты M_1 плюс средства на срочных и сберегательных стерлинговых вкладах в кредитно-банковских учреждениях (без вкладов резидентов в иностранную валюту).

Источник. Quarterly Bulletin of the Bank of England за соответствующие годы.

способствовал созданию благоприятных условий для развития инфляции в английской экономике (см. табл. II—6).

В другой ведущей стране капиталистического мира — США ресурсы банковской системы традиционно используются в крупных масштабах для покрытия бюджетных дефицитов. В годы второй мировой войны центральный банк без ограничения скупал облигации государственных займов, не размещенные на рынке среди частных держателей. К концу войны портфель правительственных ценных бумаг на балансе федеральных резервных банков увеличился в 10 раз (с 2,2 млрд. долл. в 1941 г. до 23,7 млрд. в 1975 г.), а эмиссия банкнот под эти обязательства увеличилась с 8,2 млрд. долл. до 24,7 млрд. Значительная часть государственного долга была приобретена коммерческими банками, открывавшими под эти ценные бумаги текущие счета и тем самым создававшими основу для выпуска дополнительных платежных средств. В 1946 г. на кредитную систему (включая центральный банк, коммерческие банки и небанковские кредитные учреждения) приходилось свыше 70% всего государственного долга США, размещенного вне правительственных учреждений и фондов.

Подрыв покупательной силы доллара в результате гигантской избыточной эмиссии денег вынудил американское правительство несколько изменить в 50-х годах инфляционную практику финансирования государственных расходов. В 1951 г. между ФРС и казначейством было заключено широко разрекламированное соглашение о прекращении «поддержки» центральным банком курсов государственных облигаций. Но в действительности активное участие банков в системе государственного кредита не прекратилось после 1951 г., при современных масштабах заемных операций правительства это привело бы к катастрофическим последствиям, чего естественно не может допустить вашингтонская администрация. Коммерческие банки и поныне остаются крупнейшим покупателем и распространителем правительственных займов. В работе, подготовленной Американской ассоциацией банкиров, об операциях банков на рынке государственных облигаций говорится: «Независимо от состояния денежного рынка и преобладающего уровня процентных ставок, от того, выпускаются ли облигации с немедленной оплатой или на условиях конверсии, производится ли платеж наличными или переводом денег на налоговый и ссудный счет казначейства, продаются ли долгосрочные облигации или казначейские векселя, — главный рынок для новых выпусков казначейства образуют коммерческие банки США»⁶.

Исключительно велика роль федеральной резервной системы (ФРС), которая не только выполняет все операции по подписке и первичному размещению государственных займов, но и систематически приобретает значительные суммы облигаций для собственного портфеля. Денежно-кредитная политика постоянно ориентирована на создание благоприятных условий для функционирования системы государственного кредита. Теснейшее взаимодействие и координация операций ФРС и казначейства обеспечиваются целой системой неформальных контактов, которые, по признанию бывшего министра финансов Д. Диллона, «стали постоянными и само собой разумеющимися». Выступая в 1964 г. перед сенатской комиссией конгресса, Диллон пояснил: «Каждый понедельник председатель Совета управляющих ФРС посещает казначейство, чтобы обсудить текущие вопросы... Каждый четверг председатель ФРС с другими управляющими и членами своего аппарата встречается за ленчем с заместителем министра финансов по монетарным вопросам и обсуждает

с ним взаимно интересующие проблемы... Этот процесс тесного сотрудничества и консультаций нельзя приписывать счастливому совпадению взглядов отдельных лиц или случайному сходству целей. Его основа коренится в том, что ФРС подчиняется тем же общим задачам, сформулированным в Законе о занятости 1946 г., что и другие государственные учреждения»⁷.

Руководители ФРС, которые не проявляют достаточно-го понимания «общих задач» правительственной политики, формулируемых президентом США, устраняются со своих постов. Так, М. Экклз был уволен президентом Трумэном в 1948 г. «за недостаточное сотрудничество с Белым домом»⁸. Пришедший ему на смену Маккейб вынужден был подать в отставку в 1953 г., так как он открыто противился поддержке рынка государственных облигаций⁹.

Ныне обеспечение финансовых appetитов Белого дома считается первоочередной задачей центрального банка США. Президенты США и другие представители правящей администрации постоянно оказывают давление на ФРС, призывая ее «играть роль верного помощника в финансировании бюджетного дефицита»¹⁰. Как пишет Р. Вейнтрауб, изучавший по поручению одной из комиссий конгресса денежно-кредитную политику США, «президент Трумэн делал это открыто и жестко. Президент Джонсон делал это, когда предупреждал против «ликвидации стимулов снижения налогов путем ужесточения денежно-кредитной политики». Президент Никсон делал это, когда учредил комитет по дивидендам и норме процента и назначил его председателем главу ФРС Бэрнса. Недавно министр финансов Блументаль*, выступая от имени администрации Картера, сделал это, заявив, что ФРС будет помогать правительству в 1977 и 1978 гг.»¹¹.

Руководители ФРС понимают безвыходность ситуации, создаваемой хронической дефицитностью государственного бюджета. Показательно заявление президента федерального резервного банка Сан-Франциско Дж. Болла: «...расходы федерального правительства должны быть оплачены. Для центрального банка было бы просто не-

* В 1978 г. А. Бэрнс ушел в отставку с поста председателя Совета управляющих ФРС. Его место занял Г. Миллер. В 1979 г. президент Картер назначил Миллера министром финансов США. Вместо М. Блументаля, а пост председателя Совета управляющих ФРС занял П. Волкер, прежний председатель Нью-йоркского федерального резервного банка.

мыслимо отказаться удовлетворить потребность правительства... Это создало бы обстановку хаоса на денежных рынках и породило бы серьезное дефляционное воздействие на хозяйство... Если просто отказаться увеличить денежную массу... спрос на кредит со стороны частных заемщиков будет тем или иным способом урезан и процентные ставки достигнут астрономических размеров»¹².

Особенно отчетливо инфляционные последствия политики ФРС проявились в последнее десятилетие. Американский экономист Тимберлейк на основе детального анализа мероприятий ФРС в 1965—1975 гг. показал, что «забота о финансировании казначейства» была главным ориентиром политики¹³. Это подтверждают данные табл. II-7. Совокупный дефицит федерального бюджета в 1967—1978 гг. составил огромную сумму — 424,7 млрд. долл. Государственный долг США увеличился за эти годы более чем вдвое (с 322,9 млрд. до 771,5 млрд. долл.). Портфель правительственных облигаций у ФРС возрос в 2,4 раза (т. е. на 67,2 млрд. долл.), а у коммерческих банков — в 1,8 раза (на 40 млрд. долл.). Это привело к огромной дополнительной эмиссии денег. Показатель M_1 увеличился почти вдвое, а M_2 — в 2,5 раза.

Длительное нарушение пропорций в денежной сфере, вызывающее хроническую «переполненность» денежного обращения, не обязательно связано исключительно с механизмом покрытия финансовых расходов буржуазного государства, как это мы видели на примере Англии и США. Правительственная политика может явиться активной причиной инфляции даже при относительной сбалансированности государственного бюджета или при небольших размерах бюджетного дефицита. Наглядным свидетельством подобной ситуации может служить развитие экономики Японии после второй мировой войны. Отношение правительственных расходов на милитаристские цели к валовому национальному продукту в Японии на протяжении многих лет (вплоть до начала 70-х годов) было относительно невысоким, примерно в 10 раз ниже, чем в США, в 6—8 раз ниже, чем во Франции, в 5—7 раз ниже, чем в ФРГ, и т. д.¹⁴ Основную часть затрат бюджета составляли расходы на капиталовложения в различные отрасли экономики, причем до середины 60-х годов бюджет сводился с превышением доходов над расходами. Государственный долг был относительно невелик, а Банку Японии запрещалось покупать государственные ценные бумаги.

Таблица II—7

Федеральный бюджет и денежная масса в США, млрд. долл.

Год	Сальдо федераль- ного бюд- жета (конец фин. г.)	Долг феде- рального пра- вительства (на конец фин. г.)	Размещение госу- дарственного долга (на конец фин. г.)		Денежная масса (на конец календар- ного года) ²	
			портфель ФРС	портфель коммер- ческих банков	М ¹	М ²
1967	—8,7	322,9	47,6	55,5	187,3	349,9
1968	—25,1	345,4	52,2	59,7	202,2	382,9
1969	—3,2	352,9	54,1	55,3	208,8	392,3
1970	—2,9	370,1	57,7	52,3	219,6	423,5
1971	—23,0	397,3	65,5	61,0	233,8	471,7
1972	—23,3	426,4	71,4	60,9	255,3	525,3
1973	—14,8	457,3	75,0	58,8	270,5	571,4
1974	—4,7	474,2	80,5	53,2	283,1	612,4
1975	—45,1	533,2	84,7	69,0	295,4	664,8
1976	—66,5	620,4	94,4	91,8	313,8	740,6
1977	—58,0 ¹	698,8	104,7	101,0	338,7	809,4
1978	—48,8	771,5	115,3	95,3	361,2	875,8

¹ Включая «переходный квартал» (июль—сентябрь 1976 г.) в свя-
зи с переходом к новому финансовому году.

² М₁ состоит из наличных денег и остатков на текущих счетах;
М₂ — из элементов М₁, а также срочных и сберегательных вкладов в
коммерческих банках.

Источники: The Budget of the United States Government, Fi-
nancial Year 1980, Washington, 1979, p. 579; Federal Reserve Bulletin,
August 1979, p. A14,
A30—A33. Economic Report of the President, 1979, p. 272.

Тем не менее сложившаяся в стране система финанси-
рования капиталистических предприятий имела весьма
серьезные инфляционные последствия. Большинство от-
раслей японской экономики характеризовалось значитель-
ным «перекредитованием», что явилось результатом широ-
кого и беспрепятственного использования банковского кре-
дита не только для покрытия текущих производственных
нужд, но и для финансирования инвестиций в основной
капитал. Доля заемных средств в финансировании акцио-
нерных компаний достигла в отдельные годы 98—99%. По
уровню самофинансирования (т. е. покрытия компаниями
затрат из внутренних источников) Япония занимала по-
следнее место среди развитых стран капитализма.

Центральный банк активно содействовал притоку
обильного кредита в различные отрасли хозяйства. С этой
целью были установлены относительно низкие процентные

ставки и поощрялось получение коммерческими банками крупных займов. Остаток непогашенных кредитов банка Японии коммерческим банкам составлял в 60-х и 70-х годах от 1 до 2 трлн. иен, что в отдельные годы составляло 3—19% суммы банковских депозитов. Журнал «Ориентал экономист» отмечал, что «поддержка Банка Японии позволяет коммерческим банкам предоставлять ссуды в размерах, намного превышающих их депозиты, с такой смелостью, которая была бы рискованной в любой другой стране»¹⁵. Поддержание низких норм обязательных резервов по депозитам также способствовало развертыванию кредитной экспансии*.

Политика «перекредитования» явилась одним из важных факторов быстрого роста денежной массы в послевоенный период. Количество денег, измеренное агрегатом M_1 , увеличилось за период 1960—1977 гг. с 4 146 млрд. до 60 786 млрд. иен, т. е. почти в 15 раз. Годовой темп прироста денежной массы в обращении неоднократно превышал 20—30% и лишь один раз (1977 г.) был ниже 10%.

В конце 60-х—начале 70-х годов к факторам инфляционного разбухания денежной массы добавился рост бюджетного дефицита. Существовавший с конца войны запрет на финансирование разрывов между бюджетными расходами и доходами за счет размещения правительственных займов в банках был отменен. Государственный долг начал быстро расти — с 1 266,2 млрд. иен в 1961 г. до 32 525 млрд. в конце 1977 г. Банк Японии значительно увеличил собственный портфель государственных облигаций. Таким образом, специфические черты развития японской экономики переплелись с действием инфляционных факторов, которые характерны для западноевропейских стран и США.

* В 60-х годах норма резервов по бессрочным вкладам составляла 0,75—1,5%, по срочным депозитам — 0,25—0,5%. В середине 70-х годов нормы резервов повысились до 4,25% (бессрочные вклады) и 2,25% (срочные вклады) для крупных банков, 1,25—2,75% для средних банков. Но к 1978 г. эти нормы вновь упали до 0,6—1,6% по бессрочным вкладам и 1,25—2,5% по срочным вкладам (Bank of Japan. Economic Statistics Annual 1977, p. 29—30). Для сравнения укажем, что в США нормы обязательных резервов в 60-х и начале 70-х годов составляли 12—17% по бессрочным депозитам и 3—6% по срочным вкладам. На середину 1979 г. они колебались в пределах 7—16 и 1—6% соответственно.

В ряде стран, занимающих традиционно прочные позиции в мировой торговле и на международных финансовых рынках (например, ФРГ, Швейцария и др.), важным дестабилизирующим фактором их денежного обращения является неустойчивость валютной системы капитализма. При очередной вспышке валютного кризиса эти страны, как правило, становятся объектом натиска международных спекулянтов и транснациональных компаний, которые начинают скупать их валюту в надежде застраховаться от возможных потерь при девальвации других валют. Так, в 1970—1975 гг. приток в ФРГ блуждающих краткосрочных капиталов (так называемых горячих денег) из других стран составил 23,5 млрд. марок. Иностранная валюта оседала в Бундесбанке, что приводило к разбуханию внутреннего денежного обращения и оказывало давление на товарные цены*.

В целом для состояния экономики ведущих промышленно развитых стран капитализма после второй мировой войны характерны высокие темпы увеличения денежной массы, которые в последние годы почти повсеместно превышали средние показатели за длительный период (см. табл. II-8). Это явилось важным фактором развития инфляционных процессов в капиталистической экономике.

3. Избыточность денежного обращения как фактор инфляционного обесценения денег

Роль денежной сферы в экономических процессах капитализма, ее воздействие на общий ход воспроизводства в значительной мере зависят от степени удовлетворения потребности платежного оборота в деньгах. Несовпадение требуемого количества денег с фактической их эмиссией служит причиной острых нарушений и диспропорций, на которые капиталистическое хозяйство реагирует крайне болезненно. Чем выше степень развития товарно-денежных и кредитных отношений, тем более ощутимы последствия несбалансированности денежной сферы.

Высокие темпы денежной эмиссии в послевоенные годы, скачкообразный характер притока платежных средств в каналы оборота явились важной причиной «переполненности» денежного обращения и возникновения «инфляци-

* См. подробнее в гл. VI.

онных импульсов» в капиталистической экономике. Однако статистически измерить и оценить степень разрыва между требуемой для нормального функционирования хозяйства величиной денежной массы и ее фактическими размерами, иначе говоря, выдвигать степень «избыточности» денежного обращения, весьма сложная задача, не получившая пока окончательного решения в нашей экономической литературе.

Часто предпринимаются попытки уловить «переполненность» денежного обращения путем прямого сравнения темпов увеличения денежной массы за определенный период с приростом товарооборота, выраженным в постоянных ценах. Если темпы роста первого показателя выше, чем второго, то делается вывод о наличии инфляции, при обратной ситуации рост цен считается неинфляционным. Такой аналитический прием удобен своей простотой, но не всегда самый простой путь является наилучшим. Указан-

Таблица II—8

Темпы прироста денежной массы (M_1) в шести ведущих капиталистических странах

Страна	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Англия . . .	5,9	5,4	3,1	3,1	3,9	4,5	—0,5	7,1
Франция . . .	16,7	10,3	8,9	9,0	6,2	5,5	6,4	1,5
Япония . . .	30,8	38,2	16,9	16,9	13,4	14,6	18,4	18,3
США . . .	3,0	3,7	4,1	4,6	4,2	7,5	5,2	3,6
Италия . . .	16,9	8,3	13,4	14,5	13,6	13,4	14,9	21,8
ФРГ . . .	6,8	8,6	9,5	4,4	3,3	7,9	10,0	6,4

Продолжение

Страна	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Англия . . .	13,3	16,8	10,0	3,5	15,1	14,6	13,5	20,3
Франция . . .	13,7	13,1	9,9	12,2	10,4	15,1	8,3	11,4
Япония . . .	25,5	22,1	26,1	13,2	10,3	14,2	7,0	10,8
США . . .	6,7	7,3	7,1	4,3	4,4	5,0	7,2	7,2
Италия . . .	22,8	18,0	21,1	16,6	8,3	20,5	19,8	23,7
ФРГ . . .	12,4	13,7	5,3	5,9	14,1	10,2	8,3	13,8

¹ За первое полугодие 1978 г.

Источник. International Financial Statistics, 1978 Supplement; August 1979, p. 44.

ный метод имеет ряд недостатков, которые существенно ограничивают возможность его использования.

Прежде всего необходимо отметить, что прямые сопоставления денежной массы с физическими показателями товарного оборота основаны на чисто «денежной» трактовке инфляции. Цены товаров в такой постановке всегда являются реакцией на увеличение платежных средств. Обратное влияние роста цен на денежное обращение, «подстройка» денежной эмиссии к ценовой динамике по существу исключается. Между тем, как указывал Маркс, деньги обслуживают обмен товаров, выраженный в текущих ценах, и сумма цен товаров, подлежащих реализации на рынке, служит важным параметром, определяющим потребность в платежных средствах¹⁶. Поэтому в указанных сравнениях следовало бы, по нашему мнению, применять показатели товарного оборота, выраженного в текущих ценах, и фактической денежной массы или же дефлировать (т. е. приводить к постоянным ценам) оба показателя. Следует при этом учитывать, что подобные сопоставления товарного оборота и количества денег при отсутствии катастрофических нарушений товарно-денежных пропорций (а именно так обстоит дело в условиях «привычной» инфляции, наблюдающейся в последние годы) не дают возможности выявить факт «переполненности» денежного обращения. Дело в том, что дополнительная масса денег, равно как и изменяющийся уровень цен, довольно быстро «ассимилируются» хозяйственным оборотом, «подстраиваются» друг к другу. Возникает новое временное и неустойчивое равновесие. По оценке английских экономистов Ч. Гудхарта и А. Крокетта, до $\frac{2}{3}$ корректировки нарушенных пропорций между фактической и требуемой для оборота величиной денежной массы совершается в Англии в течение первого года¹⁷. Иначе говоря, свыше 60% избыточных денег становятся «необходимыми» в течение одного года из-за повышения цен. К аналогичному выводу приходит американский ученый Ч. Либерман. По его расчетам, в США в течение года происходит от 75 до 100% «подстройки» суммы платежных средств к равновесному уровню, зависящему от величины товарных цен¹⁸.

Прямое сравнение темпов роста денежной массы и показателя товарного оборота основано, кроме того, на нереалистичном предположении, что скорость обращения денег не меняется, ибо только при таком допущении по-

добные сопоставления вообще могут иметь какой-либо смысл. Между тем многочисленными исследованиями доказано, что скорость обращения денег существенно изменяется под влиянием как долговременных, так и конъюнктурных факторов*.

Наконец, сравнения указанного типа не учитывают возросшей связи современного денежного обращения с состоянием кредитной сферы и процессами обращения ссудного капитала. Ныне любая, даже относительно небольшая, сумма денег легко пересекает границу между денежным и кредитным обращением, превращаясь в денежный капитал, приносящий владельцу доход. Через каналы кредита тезаврированные суммы мобилизуются банковской системой и вновь поступают в обращение. И напротив, суммы, находящиеся в кредитном обороте и созданные банками в процессе кредитования, широко используются в качестве платежных средств в сфере товарно-денежного обращения.

Интенсивность подобных «переключений» неодинакова для представителей различных классов буржуазного общества. Она, несомненно, снижается по мере падения уровня дохода. Но если отвлечься от этих различий, любой хозяйственный агент находится под влиянием двух противоположных побуждений: с одной стороны, максимизировать доход и инвестировать с этой целью свободные денежные средства в различные виды финансовых активов, с другой — создавать достаточный резерв в виде кассовых остатков для обеспечения предстоящих платежей и, следовательно, хранить часть дохода в виде не приносящих прибыли кассовых остатков.

Эти стимулы оказывают важное влияние на формирование потребности в кассовых остатках. С ростом нормы процента по банковским вкладам, ценным бумагам и другим инструментам денежного рынка становится менее выгодным хранить ресурсы в форме платежных средств. Соответственно возрастает стремление превратить часть кассовых резервов в ссудный капитал. Спрос на деньги как на платежное средство снижается. В обратной ситуации норма процента падает, стремление «переключиться» в доходные активы ослабевает и возрастает значение кассового резерва как страхового фонда на случай ухудшения конъюнктуры. Корреляция между изменениями денежной

* Подробнее этот вопрос рассмотрен на с. 70.

массы и рыночных процентных ставок прослеживается во многих капиталистических странах, имеющих недостаточ-но развитый денежный рынок и кредитную систему. Прямые же сопоставления динамики денег с показателями товарооборота не учитывают этих сложных колебаний спроса на деньги.

Следовательно, будучи связана с разнообразными сторонами и процессами капиталистического воспроизводства, потребность современного капиталистического хозяйства в деньгах не является жестко и однозначно детерминированной. Как и многие другие социально-экономические явления, она подчиняется вероятностно-статистическим закономерностям, исследование которых требует более сложного аналитического аппарата, чем простое сопоставление показателей денежной массы и товарооборота. Для изучения закономерностей формирования спроса на кассовые остатки все чаще используется аппарат многофакторного корреляционного и регрессионного анализа, который дает возможность количественно оценить сложные функциональные связи между деньгами и хозяйственным оборотом. С помощью этих методов за последние 15—20 лет во многих капиталистических странах были рассчитаны числовые параметры функции спроса на деньги (ФСД) на основе национальной статистики денежного обращения. Большую известность получили расчеты американских и английских экономистов*. В меньших мас-

* На материалах статистики США наиболее интересны расчеты М. Бронфенбреннера и Т. Мэйера, К. Бруннера и А. Мельцера, Р. Тейгена, Г. Хеллера и ряда других экономистов (*Bronfenbrenner M., Mayer T. Liquidity Functions in the American Economy.* — *Econometrica*, October 1960; *Meltzer A. The Demand for Money: The Evidence from the Time Series.* — *Journal of Political Economy*, June 1963; *Brunner K., Meltzer A. Some Further Investigations of Demand and Supply Functions of Money.* — *Journal of Finance*, May 1964; *Friedman M. The Demand for Money: Some Theoretical and Empirical Results.* — *Journal of Political Economy*, August 1959; *Chow G. On the Long—Run and Short—Run Demand for Money.* — *Journal of Political Economy*, April 1966; *Lee T. Alternative Interest Rates and the Demand for Money: The Empirical Evidence.* — *The American Economic Review*, December 1967; *Teigen R. Demand and Supply Functions for Money in the United States: Some Structural Estimates.* — *Econometrica*, October 1964; *Laidler D. The Rate of Interest and the Demand for Money—Some Empirical Evidence.* — *Journal of Political Economy*, December 1966; *Heller H. The Demand for Money: The Evidence from the Short—Run Data for Money Revisited.* — *Brookings Papers on Economic Activity*, 1973. Расчеты уравнений спроса, по данным английской статистики, проделали

штабах исследования такого рода проводились в Канаде, Франции, Дании, ФРГ, Японии, Финляндии, Норвегии, а также на материалах ряда развивающихся стран.

Непосредственная цель эмпирических расчетов ФСД состоит, как правило, в определении числовых значений коэффициентов при двух главных членах регрессионного уравнения — переменной товарного оборота (представленной обычно показателем ВВП) и переменной нормы процента (представленной либо ставками денежного рынка — процентом по казначейским векселям, резервным остаткам, 4—6-месячным обязательствам промышленных компаний; либо ставками по долгосрочным обязательствам — государственным облигациям, корпоративным ценным бумагам и т. д.). Эти коэффициенты используются для расчета двух видов эластичности спроса на кассовые остатки — по доходу и по проценту, которые характеризуют степень изменения спроса хозяйственных агентов на кассовые остатки в зависимости от одного фактора при «закрепленности» других. Расчеты эластичности спроса на деньги по показателю товарного оборота производятся либо на основе денежной оценки оборота в текущих ценах (с использованием в качестве зависимой переменной номинальных, недефлированных кассовых остатков), либо на основе физического объема товарного и платежного оборота с одновременным дефлированием зависимой переменной (денежной массы). В последнем случае в уравнении дополнительно вводится переменная, отражающая темп изменения цен.

Использование процедуры приведения ФСД к постоянным ценам связано с тем, что большинство экономистов исходит из предпосылки единичной эластичности спроса на деньги по ценам, т. е. его равнопропорциональных изме-

Н. Кейвен, А. Уолтерс, Д. Фишер, Д. Лэйдлер и др. *Kavanagh N., Walters A. Demand for Money in the United Kingdom, 1877—1961; Some Preliminary Findings.* — *Bulletin of the Oxford University Institute of Economics and Statistics*, May 1966; *Fisher D. The Demand for Money in Britain: Quarterly Results 1951 to 1967.* — *The Manchester School*, December 1968; *Laidler D., Parkin J. The Demand for Money in the United Kingdom, 1955—1967. Preliminary Estimates.* — *The Manchester School*, September 1970; *Goodhart C., Crockett A. The Importance of Money.* — *Bank of England Quarterly Bulletin*, March 1972; *Artis M., Lewis M. Demand for Money: Stable or Unstable?* — *Banker*, March, 1974; *Haache G. The Demand for Money in the United Kingdom: Experience Since 1971.* — *Bank of England Quarterly Bulletin*, September 1974.

нений в зависимости от изменения цен. Расчеты в основном подтвердили наличие подобной зависимости в долгосрочной перспективе. Но при использовании квартальных данных возникает искажающее влияние лагов, вызванных замедленной реакцией владельцев денег на изменение цен. Поэтому ряд экономистов считают процедуру дефлирования (использование в ФСД только «реальных» переменных) неадекватной¹⁹.

Результаты исследований указывают на некоторое отставание темпов роста спроса на кассовые остатки как на покупательное или платежное средство от темпов увеличения показателей товарного оборота. Показатели эластичности спроса на деньги в «узком» их значении (т. е. на платежные средства, как таковые) во многих случаях оказываются ниже единицы*. Что же касается «широких» показателей денежной массы, в которые помимо наличных денег и текущих счетов включаются разнообразные срочные и сберегательные вклады в кредитных институтах, то спрос на них увеличивается быстрее, чем растет объем товарного оборота. В уравнениях спроса на M_2 показатель эластичности при переменной дохода в большинстве случаев выше единицы.

Подобное отставание спроса на деньги в их «узком» значении обычно истолковывается авторами эконометрических исследований как следствие сдвигов в технологии платежей и расчетов, приводящих к росту скорости обращения денег и соответственно снижающих потребность в деньгах**. Повышенная же эластичность спроса на элементы «широких» денежных агрегатов отражает влияние рынков ссудного капитала на процесс накопления «активных» денег, стремление превратить в доходные активы (срочные вклады и т. п.) временно высвобождающиеся в процессе кругооборота денежные средства. Подобные результаты эконометрических расчетов опять-таки говорят о ненадежности метода прямых сопоставлений динамики денежной массы и товарооборота. Эти сопоставления основаны на предположении о существовании жесткой пропорциональности в изменениях указанных величин.

* См., например, работы А. Мельцера, Р. Тейгена, Т. Ли, А. Шапиро, указанные в сноске на с. 63.

** Однако в случаях значительных структурных сдвигов в денежном обращении уравнения спроса не улавливают их влияние, что приводит к значительным ошибкам прогноза (см. об этом с. 71).

Расчеты эластичности спроса по проценту дают значительно более пеструю картину, чем шкала коэффициентов при переменной товарного оборота. В большинстве расчетов выявляется статистически значимая величина эластичности спроса по проценту с отрицательным знаком, что говорит о наличии обратной связи между динамикой процента и спроса на деньги. Это подтверждает обоснованность теоретического вывода о возросшем влиянии кредитных рынков на денежное обращение. Вместе с тем численная величина эластичности колеблется в весьма широких границах: от $(-0,1)$ — $(-0,3)$ до $(-0,7)$ — $(-0,8)$. Наивысшие значения были получены для «узких» определений денежной массы и долгосрочной ставки процента при использовании годовых данных (Мельцер, Бруннер, Чоу, Курчин и Шапиро).

Д. Лэйдлер на основе годовых данных для США за период с 1892 по 1960 г. рассчитал ряд значений эластичности по проценту — от $(-0,16)$ для «широкого» определения денег и краткосрочной ставки до $(-0,7)$ для «узкой» денежной массы и долгосрочной ставки. Аналогичные результаты получены Дж. Тобином, использовавшим уравнение скорости обращения денег. В целом для «узких» определений денег численные значения эластичности составляют $(-0,25)$ — $(-0,3)$ для краткосрочных ставок и примерно $(-0,7)$ для долгосрочного процента. Для «широких» определений денег значения эластичности, как правило, ниже, так как часть эффекта нейтрализуется из-за включения срочных и сберегательных вкладов в денежную массу.

Статистические расчеты параметров ФСД свидетельствуют о значительной сложности процессов формирования спроса на деньги, его зависимости от целого ряда хозяйственных факторов. Это существенно затрудняет оценку «достаточности» или «избыточности» денежного обращения, которая, как уже говорилось, не может быть сведена к простому сопоставлению динамики денежной массы и различных показателей товарного производства. Анализ осложняется и тем, что, когда инфляция не достигает катастрофических размеров, диспропорции в денежной сфере ликвидируются достаточно быстро, путем подтягивания денежной массы к возросшему ценовому уровню или же повышения цен под влиянием избыточного количества денег. На поверхности это проявляется в плавном повышательном «дрейфе» товарных цен, независимо от того,

играют ли деньги «инициативную» или «поддерживающую» роль.

Тем не менее имеется ряд фактов, указывающих на активное влияние денежной сферы в развертывании послевоенной инфляции. К наиболее важным из них относится то обстоятельство, что в 60—70-х годах выявилась явная асимметрия между ускоренной «фабрикацией» платежных средств правительствами большинства капиталистических стран, с одной стороны, и структурными изменениями в денежном обороте, приведшими к относительному снижению спроса на деньги, — с другой. Иначе говоря, поступление денег в оборот и изменение потребности оборота в платежных средствах развивались в различных направлениях, что неизбежно порождало инфляционные разрывы и способствовало ускоренному росту цен.

К числу сдвигов, которые вели к относительному сокращению потребности участников хозяйственного оборота в кассовых остатках, необходимо в первую очередь отнести ряд финансовых новшеств, облегчивших превращение ликвидных активов в форму готовой покупательной силы и соответственно приведших к снижению резервных фондов денег у капиталистических фирм и населения.

В США и других странах проявилась, например, отчетливая тенденция к повышенной «монетизации» сбережений, усиленному вовлечению их в платежный оборот. Предварительное уведомление об изъятии сберегательных и срочных вкладов, всегда служившее отличительной чертой сбережений, выродилось ныне во многих случаях в пустую формальность. Средства на этих счетах легко доступны вкладчикам и могут быть быстро получены наличными или беспрепятственно переведены на текущий счет.

В банковской практике возникли различные виды «гибридных» счетов, сочетающих принципы сберегательного и текущего счета. В США с 1972 г. небанковские кредитные учреждения, а позднее, с 1974-го, и банки начали открывать счета «нау» (now-accounts), средства на которых можно использовать для платежей с помощью оборотных приказов об изъятии средств (negotiable order of withdrawal, сокращенно now, откуда и возникло название счета) *. Эти приказы есть не что иное, как вариант

* Заметим попутно, что «now» по-английски означает «немедленно»; тем самым подчеркивается мобильность средств на счете, возможность немедленно переводить деньги со счета другим лицам.

обычного чека. Специфика новой формы расчетов состоит в том, что платежные поручения выписываются на суммы, числящиеся на сберегательном счете и приносящие владельцу проценты. Как известно, законодательство многих стран, в том числе и США, со времен кризиса 1929—1933 гг. придерживается жесткого разграничения «собственно сбережений» и «платежных средств». Теперь китайская стена между двумя сферами финансового оборота постепенно разрушается, о чем свидетельствует появление «нау-счетов» и других платежных инструментов. И хотя сумма «нау-счетов» пока относительно невелика (остаток в апреле 1979 г. составлял 5 млрд. долл.), темпы их роста составляют 65—70% в год²⁰.

Согласно проведенному в 1977 г. обследованию в штатах Массачусетс и Нью-Хэмпшир, «нау-счета» предлагают своим клиентам 72% всех коммерческих банков, 67% ссудо-сберегательных ассоциаций и 94% взаимно-сберегательных банков²¹. Характерно, что остатки на этих счетах, как правило, возникают в результате переброски сумм с обычных текущих счетов.

Другое новшество применено кредитными кооперативами, которых в США насчитывается 22 тыс.: с 1974 г. им разрешено открытие особых счетов, на которые можно выписывать расчетные тратты (share draft) для перевода денег третьим лицам. Возникло еще одно подобие чека. В 1977 г. американским коммерческим банкам было разрешено открывать сберегательные счета для мелких предприятий (business saving accounts) и штатных и муниципальных властей (government saving accounts). Это новшество также вызвало много споров, так как благодаря введенному с апреля 1975 г. коммерческими банками новому виду услуг — перечислению средств со сберегательного на текущий счет клиента по его телефонному звонку — сберегательные счета по режиму использования значительно приближаются к «реальным» деньгам и могут свободно использоваться для платежей *. К аналогичным

* За первые полгода после появления (с ноября 1975 по апрель 1976 г.) сумма деловых сберегательных счетов достигла 2,6 млрд. долл., причем $\frac{2}{3}$ этой суммы переведена с банковских текущих счетов. В начале 1979 г. общая величина этих депозитов оценивалась в 10,2 млрд. долл., а государственных сберегательных счетов — в 4,5 млрд. долл. (Federal Reserve Bank of Dallas. Economic Review, July—August 1979, p. 81).

результатам приводили и другие изменения в банковской практике *.

Одно из самых важных новшеств последнего времени — появление «атс-счетов» (automatic transfer service accounts). Открытие такого счета обеспечивает клиенту банка автоматическую переброску денег со сберегательного на текущий счет для погашения срочных платежей и обязательств. «Атс-счета» появились в 1978 г., а к апрелю 1979 г. их сумма составила 6,5 млрд. долл.²²

Процесс «оналичивания» сбережений, превращения их в «готовую» покупательную силу, поощряемый крупными монополистическими кредитными учреждениями для привлечения новых вкладчиков и вытеснения конкурентов, неизбежно приводил к сокращению потребности в наличных деньгах и депозитах до востребования, составляющих основную часть «активной» денежной массы. По подсчетам американского экономиста Ч. Либермана, осуществленные в последние годы в США изменения технологии платежей сокращали потребность в денежных остатках на текущих счетах в среднем на 1,5—2,5% в год²³.

Эти выводы подтверждает статистика скорости обращения денег, служащая важной качественной характеристикой денежного оборота **. В капиталистических странах рассчитываются два показателя скорости: показатель оборачиваемости денег в кругообороте доходов (СД) и показатель оборачиваемости денег в платежном обороте (СП). Первый показатель получается путем деления на среднюю величину денежной массы суммы валового национального продукта (а в отдельных случаях национального дохода) за определенный период, второй — суммы платежного оборота, осуществленного путем перевода средств по банковским текущим счетам. Значения второго показателя всегда намного больше первого, так как в нем учитывается огромный объем промежуточных и спекулятивных сделок, не фигурирующих в оценках ВВП.

* С сентября 1975 г. коммерческие банки и другие кредитные учреждения разрешили клиентам оплачивать со сберегательных вкладов счета за коммунальные услуги на основе предварительного договора, заключаемого на определенный срок.

** Согласно сформулированному Марксом закону денежного обращения, количество требуемых денег находится в обратной зависимости от скорости их обращения. В известных рамках рост скорости идентичен увеличению количества денег в каналах оборота.

Так, в 1976 г. в США показатель СД составлял 5,62 раза. Эта цифра получена путем деления ВВП в сумме 1914,9 млрд. долл. на среднюю сумму M_1 в течение года (303,5 млрд. долл.). Показатель же СП составил в 1976 г. 116,8 раза: это результат деления статистически учитываемой суммы дебитовых списаний с банковских текущих счетов (29180,4 млрд. долл.) на средний остаток на этих счетах (249,8 млрд. долл.). Численное значение СП превышает СД более чем в 20 раз!

На статистику показателя СП оказывают большое влияние гигантские биржевые обороты в финансовых центрах США, особенно в Нью-Йорке. С 1947 по 1976 г. показатель СП в банках США (вне Нью-Йорка) вырос в 4,5—5 раз, в Нью-Йорке же — более чем в 20 раз²⁴. Скорость денег в кругообороте доходов (СД) в США увеличилась с конца войны почти в 3 раза.

Если исключить из расчета платежный оборот нью-йоркских банков, то показатель скорости СП в 1976 г. снизится до 79,8 раза. Тем не менее он во много раз превышает показатель СД. В большинстве других промышленно развитых стран Запада показатели скорости обращения денег также быстро росли в послевоенные годы. По оценкам П. А. Андерсона, для периода 1950—1975 гг. СД в 10 ведущих капиталистических странах возросла в среднем в 1,5 раза, а в некоторых из них (Швеция, Канада) — в 1,7—1,8 раза. Андерсон заключает: «В обозримом будущем общая тенденция будет состоять в повышении скорости»²⁵.

Ускорение оборачиваемости денег ведет к относительному сокращению потребности хозяйства в «активных» кассовых остатках. Соответственно количество платежных средств, опосредствующих производство и реализацию единицы продукции, сокращается. Большинство зарубежных экономистов считают поэтому, что значительное улучшение в последние годы технологии расчетов и повышение эффективности денежного механизма на основе достигнутых научно-технической революции систематически приводили к высвобождению части общего фонда денег, служащих покупательным и платежным средством. Спрос на «активные деньги» относительно сокращался и отставал от общего роста платежного оборота. «Финансовые нововведения, — писал американский экономист Э. Визи, — способствовали превращению многих финансовых активов в близкий субститут наличных денег и депозитных остат-

ков, так что теперь требуется значительно меньше денег, чем можно было бы ожидать, исходя из прошлых взаимозависимостей»²⁶. Этот сдвиг неизбежно приводил к изменению количественных пропорций, описываемых функцией спроса на деньги, что затрудняло прогнозы динамики денежной массы на основе прошлых тенденций*.

На фоне относительного сокращения потребности капиталистических агентов в кассовых остатках интенсивная эмиссия денег в 70-х годах буржуазными правительствами и банковской системой неизбежно имела избыточный характер. Как было показано выше, капиталистические центральные банки руководствовались в своих действиях преимущественно не заботой о сбалансировании денежной сферы, а широким спектром общехозяйственных и социально-политических задач, пытаясь воздействовать на со-

* Большой резонанс в западной прессе получили, например, результаты расчетов американских экономистов Дж. Энцлера, Л. Джонсона и Дж. Паулуса из исследовательского отдела ФРС. Они использовали «стандартные» уравнения спроса на деньги для прогнозирования «желаемой» денежной массы в 1973—1976 гг. Оценки, полученные на основе этих уравнений, существенно расходились с фактическими показателями: так, в I кв. 1976 г. «предсказанный» объем депозитов был выше фактического на 14,6% (Brooking Papers on Economic Activity, 1976, N 1, p. 264). Введение новых «объясняющих» переменных не привело к существенному уменьшению ошибки. Авторы сделали вывод, что структурные сдвиги в денежном обращении привели к существенному изменению соотношения между деньгами и ВВП.

Аналогичные результаты были получены экономистами Нью-Йоркского федерального резервного банка при расчете «желаемой» денежной массы за период 1970—1978 гг. Применяв хорошо зарекомендовавшее себя уравнение спроса на деньги, предложенное в 1973 г. С. Гольдфельдом, где в качестве «объясняющих» переменных используются ВВП, два вида процентных ставок и денежная масса за прошлый период, они попытались оценить динамику потребности в платежных средствах. Полученная величина значительно превосходила фактическое количество денег в обращении к IV кв. 1978 г. Ошибка прогноза достигла 53,9 млрд. долл., что составляет примерно 15% от суммы M_1 (Quarterly Bulletin of the Federal Reserve Bank of New York, Spring 1979, p. 2). Снижение спроса на деньги относительно ВВП авторы склонны объяснять рядом финансовых нововведений, повысивших эффективность расчетов и снизивших необходимость накопления большого запаса платежных средств. Интересно отметить, что подробному разбору факторов, обусловивших изменение потребности в кассовых остатках, уделено значительное место в экономическом отчете президента США за 1977 г. Это связано с той ролью, которую указанные факторы играют при формулировании целей экономической политики.

стояние конъюнктуры и динамику платежеспособного спроса. Не удивительно поэтому, что политика кредитной и денежной экспансии, приводившая к скачкообразному росту денежной массы, вызвала острую критику в капиталистических странах. Требование ограничить расширение денежной массы рассматривается ныне большинством западных экономистов как необходимая предпосылка сдерживания инфляции. Однако сложившийся экономический механизм государственно-монополистического регулирования исключает возможность упорядочения эмиссии и приведения ее в соответствие с общими условиями воспроизводства. Об этом говорят многочисленные неудачи политики буржуазного государства.

МОНОПОЛИИ И ИНФЛЯЦИЯ

Крупные монополистические компании играют важную роль в развертывании современной инфляции в развитых капиталистических странах. Основным каналом, через который крупные компании оказывают воздействие на инфляционные процессы, служит механизм монополистического ценообразования. Этот механизм основывается на сочетании сил монополии и конкуренции, сложившемся в условиях государственно-монополистического капитализма. Целью данной главы является анализ взаимосвязи между господством монополий и инфляционными процессами.

1. Концентрация, монополии и конкуренция

Процессы концентрации производства и капитала определили на рубеже XIX и XX вв. существенное изменение в структуре капиталистической экономики. Сущность этого изменения, если его выразить в краткой форме, состояла в том, что в ведущих отраслях капиталистической экономики, и прежде всего в промышленности, основная масса производства и капитала оказалась сосредоточенной у ограниченного числа крупных компаний. Американский экономист Ф. Шерер на основе промышленного ценза США 1963 г. сделал вывод, что на долю первых четырех фирм в каждой примерно из половины отраслей американской обрабатывающей промышленности приходилось в цензовый год от 40% и выше общего объема отраслевого производства¹.

Однако сам факт господства в большинстве отраслей экономики группы крупных компаний не характеризует в полной мере их монополистического господства в сфере промышленного производства и экономики развитых капиталистических стран, поскольку он отражает не все процессы роста концентрации. Рост концентрации в широком

смысле слова, понимаемый как рост удельного веса крупных компаний в экономике той или иной капиталистической страны, можно условно разделить на три различных, хотя и взаимосвязанных, процесса: горизонтальную интеграцию, вертикальную интеграцию и диверсификацию. Под горизонтальной интеграцией понимается увеличение значения крупных компаний внутри определенной отрасли, сосредоточение в их руках все большей доли отраслевого производства. Под вертикальной интеграцией понимается проникновение крупных компаний в другие отрасли, представляющие по отношению к их основной отрасли последовательные ступени производства или обращения (причем указанная интеграция может идти от более высоких ступеней производства к первичным, как, например, подчинение крупными компаниями черной металлургии части добычи железной руды, и в обратном направлении вроде подчинения теми же компаниями части металлообрабатывающей промышленности). Под диверсификацией понимается распространение крупных компаний в другие отрасли, не находящиеся в прямой производственной связи с их основной отраслью.

После второй мировой войны в главных капиталистических странах концентрация, как правило, развивается по линии вертикальной интеграции; в США к тому же с середины 50-х годов широкий размах приняла и диверсификация. Поэтому среди промышленных компаний господствующее положение по масштабам производства и соответственно экономической мощи завоевали крупные многоотраслевые компании — концерны*.

Процессы вертикальной интеграции и диверсификации базируются как на слиянии компаний из различных отраслей, так и на прямом создании крупными компаниями своих филиалов в других отраслях. Наряду с подобной вертикальной интеграцией и диверсификацией, основывающихся на централизации собственности**, монополистические компании еще более широко распространяются за рамки

* Те концерны, которые возникают преимущественно на основе диверсификации, в американской экономической литературе получили особое название — конгломераты.

** Менее чем через 10 лет после беспрецедентно высокой волны слияний 60-х годов в экономике США вспыхнула новая волна слияний и поглощений компаний, которая, по оценкам деловой прессы, может соперничать с предыдущей по своим масштабам и превзойти ее по своим последствиям (Business Week, 14.XI.1977, p. 176—178).

своей отрасли с помощью налаживания процессов кооперирования, т. е. устойчивых длительных связей и совместной деятельности с крупными компаниями из других отраслей, и создания огромной системы поставщиков из числа средних и мелких компаний и предприятий.

Фирма «Дженерал моторз», например, в производстве автомашин и другой своей продукции использует около 40 тыс. фирм-субпоставщиков. Кооперированные поставки достигают 45% стоимости годового производства этого концерна. Примерно $\frac{3}{4}$ всех комплектующих изделий закупает у внешних поставщиков компания «Форд мотор»². Один из примеров кооперации на основе системы контрактов и современных методов управления, опирающихся на использование ЭВМ, — компания «Кока-кола», крупнейший в капиталистическом мире производитель безалкогольных напитков (в 1974 г. объем ее продаж составил 2,5 млрд. долл.). Эта фирма имеет 42 завода (15 из них — в США) по производству концентратов. Концентраты доставляются «независимым» компаниям. Сеть предприятий по разливу напитков включает 1500 заводов в 138 странах. Продукция сбывается через обширную розничную сеть, также функционирующую на основе контрактов. Только на территории США сбыт напитка «кока-кола» обеспечивают 1,6 млн. торговых предприятий. Такой разветвленной сбытовой сети не имеет ни один другой продукт в мире³.

Поскольку усиление мощи концернов идет не по линии захвата все большей доли своей основной отрасли (т. е. не по линии горизонтальной интеграции), а по линии проникновения в другие отрасли (т. е. по линии вертикальной интеграции и диверсификации), постольку установить рост их экономической мощи возможно только на базе данных о концентрации, относящихся не к отдельным отраслям, а ко всей промышленности. Так, 200 крупнейших компаний, составляющих менее 0,1% от числа всех компаний в обрабатывающей промышленности США, в 1947 г. производили 30%, а в 1972 г. — уже 43% всей промышленной продукции. Их доля в капитале обрабатывающей промышленности за 1947—1973 гг. поднялась с 47,2 до 58,4%⁴. Та же картина характерна и для других развитых капиталистических стран.

В последние два десятилетия качественно новый уровень концентрации достигнут в масштабах мировой капиталистической системы. Он связан с интернационализацией производства товаров и услуг на базе развития транс-

национальных корпораций (ТНК). Из 100 крупнейших американских промышленных фирм 62 имеют производственные мощности по крайней мере в шести странах. В целом от $\frac{1}{4}$ до $\frac{1}{2}$ реальных активов крупнейших американских компаний находятся за пределами страны. Уже в 1970 г. объем производства зарубежных филиалов этих корпораций составил 115 млрд. долл.⁵, тогда как весь американский промышленный экспорт — 47 млрд. долл. В 1975 г. соответствующие цифры уже составляли 463,1 и 107,6 млрд. долл.⁶

Степень территориальной диверсификации производства крупнейших американских компаний иллюстрируют следующие данные о числе стран, в которых расположены филиалы этих ТНК (по состоянию на 1971 г.)⁷:

«Дженерал моторз»	— 21
«Экссон»	— 25
«Форд мотор»	— 30
«Дженерал электрик»	— 32
«Интернэшнл бизнес мэшинз»	— 80
«Мобил ойл»	— 62
«Интернэшнл телефоун энд телеграф»	— 40

Процессы концентрации производства и капитала отражают объективные процессы роста обобществления производства. Характеризуя результаты концентрации, В. И. Ленин писал: «Получается гигантский прогресс обобществления производства. В частности обобществляется и процесс технических изобретений и усовершенствований.

Это уже совсем не то, что старая свободная конкуренция раздробленных и не знающих ничего друг о друге хозяев, производящих для сбыта на неизвестном рынке... Капитализм в его империалистской стадии вплотную подводит к самому всестороннему обобществлению производства...»⁸

Развитие вертикальной интеграции производства отвечает объективным потребностям, вытекающим из характера современного технического прогресса. Возникает необходимость установления теснейшей связи между производителями определенных средств производства для изготовления сложной продукции, между специализированными производителями полуфабрикатов, комплектующих частей, узлов и т. д. Их тесное взаимодействие необходимо на всех этапах — при проектировании изделий, разработке техно-

логии производства материалов и оборудования, — вплоть до выпуска готовой продукции.

Достигнутый уровень развития производительных сил и обобществления получает отражение и в интенсивной интеграции производства, транспортировки, сбыта, обслуживания. Интеграция различных функций в сфере обращения и все более тесная увязка их с производством создают в пределах крупных концернов возможность централизованного управления производством и сбытом. Не менее важную роль в развитии обобществления играет кооперация на межфирменном уровне. Она охватывает как производственные, так и рыночные взаимосвязи различных компаний. Широкое распространение в последние годы получили разного рода долговременные соглашения о специализации и совместном производстве, договоры о взаимных поставках и совместном сбыте. Развитие специализации и кооперирования — база более или менее устойчивых договорных отношений. На основе углубления производственного разделения труда, долговременных отношений с поставщиками и сбытовыми агентами вокруг крупных корпораций создаются системы компаний-сателлитов.

Заметная роль в развитии вертикальной интеграции принадлежит финансовым рычагам, в частности условиям предоставления и масштабам коммерческого кредита. Связи на финансово-кредитной основе дополняются контролем фирмы-заказчика над условиями производства, обеспечением качества продукции и т. д.

Развитие экономического кооперирования достигается и через торговлю лицензиями, патентами, техническим опытом и услугами. При этом создается основа для отношений, которые не ограничиваются единовременным актом купли-продажи. Широкое развитие приобрели формы технического и технологического кооперирования на основе общности патентов и системы взаимного лицензирования. По своему эффекту и последствиям это сравнимо с интеграцией по линии совместной собственности на капитал.

Контрактные взаимоотношения (в частности, крупных промышленных компаний с различными торговыми предприятиями) предполагают использование промышленными фирмами двух методов воздействия на сбытовых агентов: с одной стороны, санкций, с другой — стимулирования и помощи. Эти формы кооперации позволяют сохраняться множеству относительно небольших компаний. Для некоторых стран (например, Япония) эти формы обобщест-

ствлений играют особо важную роль, обуславливая поддержание ярко выраженной «двойственной структуры» экономики (сочетание высокого уровня монополизации и государственного регулирования с высоким удельным весом мелких и средних предприятий).

Долговременная тенденция роста обобществления проявляется в расширении и развитии связей между компаниями. Создаются комплексы, функционирующие на основе централизованно принимаемых решений. Возрастают возможности формирования определенной экономической политики на уровне крупных объединений и целых отраслей. Широкие масштабы приобрела организация совместных предприятий, создаваемых двумя или несколькими компаниями в различных отраслях промышленности и других сферах экономики. Это способствует некоторому преодолению ограниченности рынка для конкурирующих предприятий, упрощает финансирование и ускоряет осуществление крупных проектов, снижает издержки строительства и уменьшает риск для отдельных компаний. Удорожание строительства, экономические трудности и обострение конкуренции на многих рынках стимулировали рост совместного строительства как одной из основных форм сотрудничества между монополиями.

Немалую роль в повышении уровня обобществления играют торгово-промышленные ассоциации (отраслевые организации предпринимателей), национальные и межотраслевые союзы предпринимателей, которые через систему отраслевых институтов и разного рода регулирующие комиссии обеспечивают определенную координацию в области изучения и прогнозирования развития рынков, унификации методов определения издержек и установления цен, разработки типовых контрактов, стандартизации продукции, унификации узлов и деталей, разработки стандартов качества и т. д.

Описанные процессы обобществления производства в условиях капитализма протекают в антагонистических формах, обуславливая прежде всего монополизацию отраслевых и товарных рынков.

Крупные компании-концерны представляют собой мощные монополии, осуществляющие монопольную власть над рынками той или иной продукции или услуг. Иначе говоря, концентрация в сфере производства, приведя к возникновению в ведущих отраслях промышленности и экономики монополистической структуры, т. е. экономическо-

го господства ограниченного, подчас весьма незначительного, числа крупных компаний, неминуемо предопределила и монополизацию соответствующих отраслевых рынков.

Монополизация заметно возрастает в результате того, что крупные промышленные и другие компании внутри отраслей, как правило, имеют крайне высокий удельный вес в производстве наиболее важных и перспективных продуктов, особенно в наукоемких производствах. Последнее органически связано с тем, что именно в крупнейших компаниях осуществляется львиная доля частных расходов на научные исследования и разработки. Так, в США на долю 285 фирм с числом занятых свыше 10 тыс. человек приходится 84% всех сумм, затрачиваемых частными корпорациями на эти программы. В ФРГ 86% всех расходов на исследования и разработки осваиваются ста крупнейшими компаниями⁹. Наряду с концентрацией научных исследований и разработок и на ее базе крупные монополистические компании сосредоточивают в своих руках преобладающую долю важнейших патентов на новую продукцию и используют эту патентную монополию в качестве серьезного барьера на пути проникновения в отрасль новых крупных конкурентов.

В чем же проявляется монополизация отраслевых рынков? Ограниченное число крупных компаний в отрасли либо в рамках определенных локально-территориальных рынков создает объективные основы для согласования производственной и рыночной политики этих компаний. По сути дела перед этими компаниями возникает своеобразная альтернатива: либо ориентироваться на развертывание всесторонней конкуренции против других компаний в отрасли или на определенном локально-территориальном рынке, либо идти на согласование важнейших направлений своей рыночной политики с рыночной политикой других компаний. Возникновение подобной альтернативы есть важнейший и прямой результат сложившейся монополистической структуры, господства в отрасли группы промышленных монополий. В условиях монополистической структуры отрасли не только возникает возможность по согласованию рыночной политики ведущих компаний; одновременно проявляются и мощные экономические стимулы, действующие в сторону такого согласования. Современное производство в большинстве отраслей, особенно в тяжелой промышленности, приняло весьма сложный и капиталоемкий характер; его развитие невозможно без теку-

щего и перспективного внутрифирменного планирования ряда важнейших параметров, определяющих деятельность компаний. Это планирование требует относительно стабильных рыночных условий, и прежде всего цен. Поэтому развертывание всесторонней, и особенно ценовой, конкуренции между крупными компаниями в отрасли, что равнозначно полнейшей неопределенности и нестабильности рыночных условий, может иметь и для этих компаний, и для отрасли в целом разрушительные последствия. Отсюда возникает стремление крупных монополистических компаний к согласованию важнейших сторон своей рыночной политики с другими крупными компаниями в отрасли и регулированию на этой основе процессов, происходящих на отраслевом рынке. Важно подчеркнуть, что в рамках указанного взаимодействия крупных компаний, какие бы оно ни нашло конкретные формы, всегда на первом месте стоит согласование цен на однородную продукцию.

Различные направления концентрации в сфере промышленного производства предопределяют и господство различных форм монополизации рынков. К настоящему времени проявились три основные формы монополизации.

Одна из форм — это полное господство на отраслевом рынке одной крупной компании, которая диктует цены на свою продукцию. Эта форма монополизации рынка возникает в условиях, когда крупная компания захватывает либо все отраслевое производство, либо его преобладающую часть (причем остальные компании, сохранившиеся в отрасли и, как правило, относящиеся к мелкому и среднему предпринимательству, ни в коей мере не могут соперничать с ведущей компанией). Иначе говоря, данная форма монополизации отраслевого рынка предполагает господство такого направления в концентрации производства, как горизонтальная интеграция.

В качестве типичного примера подобной монополизации отраслевого рынка в США может служить господство в области производства первичного алюминия с 1903 г. вплоть до второй мировой войны компании «Алюминий компании оф Америка» («Алкоа»). Опираясь на свою монопольную власть над производством первичного алюминия, «Алкоа» определяла цены на него. Другим примером полной монополизации отраслевого рынка может служить черная металлургия США. В начале XX в. компания «Юнайтед Стейтс стил», захватившая в результате слияний к 1901 г. около 65% производства стали в США, исполь-

зовала для согласования цеп открытую систему сговора с другими, более мелкими производителями в отрасли.

Но в настоящее время такая форма монополизации отраслевого рынка, распространенная в первые десятилетия XX в. прежде всего в США, встречается крайне редко, что объясняется в первую очередь снижением значения горизонтальной интеграции. Крупные компании, стремящиеся усилить свою мощь только путем захвата и сохранения как можно большей доли отраслевого производства, оказываются, как правило, малоприспособленными к конъюнктуре изменений рынков, быстрого изменения ассортимента и качества продукции, межотраслевого перелива капитала, появления новых товаров-субститутов (заменителей) и т. д. Так, «Юнайтед Стейтс стил» в пору захвата большей доли производства черных металлов в США, хотя и добилась заметного уменьшения ценовой конкуренции в отрасли, не смогла устранить других форм конкуренции *. В результате своей консервативной технической политики эта компания своевременно не пошла на производство новой продукции, в результате чего в течение 20-х годов столкнулась с появлением в отрасли других крупных компаний, обогнавших ее в техническом прогрессе, и соответственно потеряла свой абсолютный контроль над отраслевым рынком (хотя и поныне сохранила роль ведущего производителя в отрасли).

Определенное, хотя и вторичное, значение в уменьшении роли горизонтальной интеграции в промышленности США сыграло и антитрестовское законодательство. По этому законодательству в 1911 г. были расчленены компании, полностью монополизировавшие производство и соответственно рынок в нефтеперерабатывающей и табачной отраслях. Хотя антитрестовское законодательство не применялось в подобной форме против «Алкоа», государственные органы в США в период второй мировой войны оказали активную поддержку внедрению в производство первичного алюминия двух других крупных компаний — «Рейнолдз» и «Кайзер» **.

* Под ценовой конкуренцией понимается стремление увеличить продажи товаров путем снижения их цен.

** Такая позиция американского правительства объясняется тем, что «Алкоа», сдерживая в соответствии с мировым картельным соглашением производство алюминия в США, явилась прямой виновницей того, что перед второй мировой войной США по производству этого металла резко отставали от фашистской Германии.

По всем указанным причинам крупные монополистические компании в последние десятилетия, как правило, стремятся усилить свое экономическое господство не с помощью горизонтальной интеграции, а на путях вертикальной интеграции и диверсификации. Эти же направления концентрации в отличие от горизонтальной интеграции одновременно с усилением мощи крупных компаний-концернов способствуют сохранению в отдельных отраслях группы крупных компаний, что исключает безраздельное господство на отраслевом рынке какой-либо одной из них. В промышленности США в настоящее время нет ни одной отрасли, в которой абсолютно господствовала бы одна крупная компания. В капиталистических странах Западной Европы такие случаи встречаются, но они, как правило, также не определяют полного единоличного господства на отраслевом рынке. С созданием «Общего рынка» рамки отраслевых рынков в ряде стран Западной Европы расширились далеко за пределы национальных границ. Поэтому крупные компании, хотя формально и господствуют полностью в той или иной отрасли своей страны, в рамках же «Общего рынка» оказываются лишь одной из группы крупных компаний, делящих отраслевой рынок.

Вторая форма монополизации отраслевых рынков в промышленности капиталистических стран — заключение между всеми или значительной частью компаний в отрасли юридически оформленных соглашений в отношении тех или иных сторон рыночной и иногда производственной политики. На основе подобных соглашений в отраслях создаются картели и синдикаты, в той или иной степени монополизирующие отраслевые рынки и, как правило, проводящие единую ценовую политику. Такая форма монополизации отраслевых рынков господствовала в капиталистических странах Западной Европы и в Японии до второй мировой войны. В США ее распространению препятствовало антитрестовское законодательство, направленное прежде всего против картельных соглашений. Но после второй мировой войны значение такого рода картелей и синдикатов в странах Западной Европы и в Японии резко упало. Во всех этих странах по аналогии с США принимается антикартельное законодательство, если не запрещающее, то резко ограничивающее сферу распространения картелей. По существу в странах Западной Европы и в Японии картели в современный период сохранились в основном в тех отраслях, где ввиду высокого удельного веса

мелких и средних компаний согласование рыночной политики без юридически оформленного соглашения является крайне трудным или вообще невозможным делом. В ведущих же отраслях, прежде всего в тяжелой промышленности, где сложилась ярко выраженная монополистическая структура, картельные соглашения отошли в прошлое.

Причины резкого упадка значения картелей и синдикатов кроются, во-первых, в том, что они оказались в противоречии с резко возросшей конкуренцией по ассортименту и качеству продукции; во-вторых, в том, что, включая в свой состав и крупных, и средних, и мелких производителей данной отрасли, картели способствовали сохранению технически отсталых компаний и предприятий, сдерживанию процессов концентрации капитала в рамках отраслей*.

Третья форма монополизации отраслевых рынков — согласование определенных направлений рыночной политики между крупными компаниями в отрасли. Такая форма монополизации отраслевых рынков ныне господствует в преобладающем большинстве промышленных отраслей развитых капиталистических стран. Согласование рыночной политики между крупными компаниями в отрасли носит различные формы от тайных и полутайных соглашений до простой ориентации на «единые правила поведения». Правда, в основной массе согласование рыночной политики, и прежде всего цен между крупными компаниями в отрасли, базируется на предварительном сговоре, носящем тайный характер. Без подобных предварительных сговоров согласование рыночной политики является делом очень трудным или вообще невозможным (из-за множественной номенклатуры продукции, различий в издержках производства, частых изменений рыночных условий и

* В данном случае речь идет о явных, официально разрешенных картелях. Что касается тайных или полутайных картелей, то они сохранили определенное значение и внутри отдельных развитых капиталистических стран, и особенно в сфере международных экономических отношений, как форма объединения крупных монополистических компаний (подчас при поддержке или даже при прямом участии государственных органов развитых капиталистических стран). В международных экономических отношениях находят использование и синдикатные формы объединения крупных монополистических компаний.

т. д.)*. Важнейшую роль в облегчении этой задачи играют союзы предпринимателей, торгово-промышленные ассоциации и другие организации, объединяющие промышленников отдельных отраслей. Через эти организации и их органы печати производители соответствующих отраслей получают возможность в совершенно законном порядке обмениваться той информацией, которая крайне необходима для выработки согласованной рыночной политики (например, данными об издержках производства, ценах, объеме и стандартности продукции, используемых мощностях, о единых условиях реализации и т. д.).

Поэтому многие судебные дела по антитрестовскому законодательству США так или иначе затрагивают и деятельность торгово-промышленных ассоциаций. Американский исследователь этих проблем отмечает: «Развитие картелирования в США в течение нынешнего века, вероятно, свое наиболее значительное выражение нашло в росте торгово-промышленных ассоциаций»¹⁰. Не случайно почти в 30% всех судебных дел по поводу сговоров о ценах (фиксирования цен) в США в 1973—1974 гг. фигурировали отраслевые торгово-промышленные ассоциации. Собрания членов ассоциации — основных производителей и продавцов в той или иной отрасли — самый удобный и простой способ согласования цен¹¹. В некоторых странах, например во Франции, отраслевые союзы предпринимателей выступают как официальные представители всей отрасли при согласовании с государственными органами некоторых аспектов политики ценообразования (в частности, предполагаемого увеличения цен на отраслевую продукцию).

В рамках сложившейся в важнейших отраслях монополистической структуры возможны и действительно проявляются в отдельные периоды и на различных географических рынках разнообразные варианты экономического поведения крупных фирм — от жесткой групповой монополии, закрепленной прямым сговором и тождественной по своей сути абсолютной единоличной монополии одной компании, до ожесточенной конкуренции, опрокидывающей на время формальную и неформальную координацию рыноч-

* «Ситуация без сговора, если и существует, обязательно носит кратковременный характер и неминуемо ведет к ожесточенной конкуренции. При этих обстоятельствах некоторые формы тайных соглашений о лидерстве в ценах представляют интерес для всех» (Grayson H. Price Theory in a Changing Economy. New York — London, 1964, p. 90).

ных действий. Однако в целом при этой структуре усиливается тенденция к формированию относительно отлаженного механизма координации.

В рамках монополистической структуры неизбежно существует проблема раздела рынка, которая и получает ту или иную форму решения. Крупнейшие компании, достигнув определенных позиций на том или ином рынке, воздерживаются от увеличения своей доли рынка, считая, что их дальнейший рост за счет вытеснения соперников неизбежно был бы сопряжен с нежелательным риском по экономическим (нерациональность чрезмерной горизонтальной интеграции), социальным и политическим мотивам и угрозой расчленения. Так, в промышленных кругах 60-х годов было общепризнанным, что 40% рынка — это тот условный верхний предел концентрации для отдельной компании, за который выходить нежелательно¹².

Это обстоятельство предопределяет и политику цен крупных компаний: их стремление избежать открытой ценовой конкуренции и приверженность к поддержанию относительно высокой доли прибыли в цене единицы продукции. Так, компания «Дженерал моторз», имея в начале 60-х годов около 50% общего рынка автомашин в США, могла бы за счет снижения цены получить еще часть рынка. Однако соображения о многоплановых долговременных последствиях удерживают от такого рода стратегии.

В наибольшей мере координация между крупными компаниями на отраслевых рынках проявляется в отношении политики цен и условий продаж, тесно связанных с этой политикой. Большей частью согласование ценовой политики проявляется в создании в отраслях с монополистической структурой такой системы прейскурантных цен, которая характеризуется полным или относительным единством и в величине, и в периодичности изменений на продукцию одинакового качества.

Наиболее распространенным методом, позволяющим устанавливать и сохранять такое единство и в смысле размера цен, и в смысле периодичности их изменений, служит «лидерство в ценах». Смысл его состоит в том, что крупные компании в отрасли при формировании и изменении своих цен ориентируются на цены, установленные компанией-лидером. Как правило, в качестве лидера выступает компания, являющаяся крупнейшей или в рамках всей отрасли, или в рамках того или иного локально-территориального рынка.

Так, в черной металлургии США в качестве «ценового лидера» выступает крупнейшая компания «Юнайтед Стейтс стил», в автомобильной промышленности — «Дженерал моторз», в химической промышленности — «Дюпон де Немур» и т. д. Причем ориентация на уровень цен, предлагаемый лидером, может осуществляться двояко. В черной металлургии США в течение длительного периода цены на продукцию, объявляемые первоначально «Юнайтед Стейтс стил», принимались затем и другими компаниями в отрасли *. В автомобильной промышленности США «Дженерал моторз» не обязательно первой объявляет цены на новые модели. Это часто делают и другие две крупные компании — «Форд» и «Крайслер». Но если после объявления цен «Дженерал моторз» обнаруживает значительный разрыв в ее ценах по сравнению с их ценами, другие компании свои уже объявленные цены подгоняют под предложенный лидером уровень.

В монополизированных отраслях с отчетливо выраженными региональными рынками «лидерство в ценах» проявляется в рамках этих региональных рынков **. Вот одно характерное высказывание: «Там, где теория рыночной организации говорит о лидерстве в ценах, мы часто находим злоупотребления рыночной властью, которые имеют большее значение, чем те злоупотребления, которые проявляются в картельных соглашениях» ¹³.

Тайные соглашения между крупными компаниями в различных отраслях заметно отличаются и по прочности, и по широте. Как правило, наиболее прочны соглашения

* Очевидное внимание государственных органов в США к политике цен в черной металлургии толкнуло крупные компании в этой отрасли на своеобразную тактику повышения цен, используемую в последнее время. Начинает повышение цен не лидер, а вторая по величине компания «Бетлехем стил», которая объявляет об увеличении цен на свою продукцию. Это действие имеет по существу характер разведки с целью выявить, какой будет ответная реакция правительства. В случае отрицательной реакции следующим уже выступает лидер — «Юнайтед Стейтс стил», который тоже объявляет о повышении цен, но более умеренном по сравнению с компанией «Бетлехем стил», а последняя в свою очередь пересматривает свое повышение цен и подстраивается под уровень цен «Юнайтед Стейтс стил».

** Как отметили эксперты хлебопекарной промышленности США Р. Валш и В. Эванс, «на оптовых рынках хлебных изделий в больших городах почти повсеместно наблюдаются некоторые формы лидерства в ценах» (Market Structure of the Agricultural Industries. Ames. Iowa, 1966, p. 208).

в отраслях, в которых господствует всего несколько компаний и существуют высокие барьеры для вхождения в отрасль новых крупных производителей (в виде значительных затрат на строительство одного нового предприятия эффективных размеров, развитой дифференциации продукции*, патентной монополии и т. д.).

Изучая зависимость между уровнем концентрации производства (как одним из основных параметров рыночной структуры), особенностями рыночного поведения фирм и прибыльностью их операций, американские экономисты пришли к выводу, что в рамках монополистической структуры отраслей существуют некие «пороговые», или критические, уровни концентрации (например, доля 4 крупнейших фирм — 45% рынка и выше, доля 8 фирм — 60% и выше), при которых взаимозависимость и координация деятельности крупных компаний превращается в нечто осознанное и институционализированное, устойчивое¹⁴.

Важная роль в развитии процесса монополизации определенных рынков принадлежит государству, и прежде всего системе государственных заказов на разработку и производство продукции военно-стратегического назначения. Эта система обеспечивает существование особого, гарантированного рынка. Военное ведомство США (капитальные активы и стратегические запасы, находящиеся в его собственности, оцениваются суммой свыше 200 млрд. долл.) создало и направляет развитие своеобразной «плановой экономики» военно-промышленного комплекса. Прямыми контрактами с военным ведомством связаны 22 тыс. фирм. Всего через систему субконтрактов в орбиту этой «плановой экономики» включены 100 тыс. компаний, получающих часть своего дохода за счет военных закупок. На долю 100 крупнейших компаний приходится около $\frac{2}{3}$ всех промышленных поставок, в том числе 30% обеспечивают 10 фирм¹⁵.

Государственные закупки товаров и услуг (связанные с инвестиционными программами и государственным потреблением) характеризуют общие масштабы государственной экономической активности, ведущей к увеличению валового национального продукта. Совокупные расходы государства (включая трансфертные платежи) составляют

* Под этим термином понимаются все те факторы, которые обуславливают относительно устойчивое предпочтение покупателей, отдаваемое одним видам взаимозаменяемой продукции по сравнению с другими видами.

около $\frac{1}{3}$ ВВП. Государственными закупками непосредственно обуславливается производство почти 21% ВВП (в федеральных затратах на закупки товаров и услуг 75% связаны с военными расходами)¹⁶.

Федеральный бюджет США основательно подпирает техническое лидерство американских корпораций. Правительство покрывает $\frac{1}{4}$ всех расходов на гражданские научные исследования и разработки и передает фирмам всю рассекреченную военно-космическую технологию. Гарантированный государственный рынок позволил резко ускорить в США освоение таких новинок, как ЭВМ, станки с программным управлением, лазер, реактивные транспортные самолеты¹⁷.

В развитии ряда важнейших отраслей государственные заказы играют первостепенную роль, составляя основную часть всего объема заказов. В США в авиационно-ракетной промышленности, приборостроении, производстве средств связи, цветной металлургии и в ряде других на долю государственных военных заказов приходится от 40 до 80% всей выпускаемой продукции¹⁸.

Система государственных заказов оказывает воздействие на рыночный механизм еще и по другой линии. Спецификация продукции, технические требования, предъявляемые к ней, методы ведения бизнеса (сроки, масштабы, комплексность, специальные разработки и т. д.), практика определения издержек и цен получают широкое применение и распространение, становясь привычными для большого бизнеса в целом.

Монополизация отраслевых рынков в экономике развитых капиталистических стран, проявляющаяся в согласовании крупными компаниями определенных сторон рыночной политики, не отрицает наличия конкуренции в этих отраслях. Конкуренция была и остается неотъемлемой чертой современного монополистического капитализма. Даже для отраслей, в которых господствует либо одна компания, либо всего несколько компаний, проводящих строго согласованную рыночную политику, сохраняется конкурентное давление и по линии потенциальной угрозы проникновения в отрасль новых производителей, и по линии импорта аналогичных товаров, и по линии производства товаров-заменителей*.

* Не ликвидировали конкуренции и картельные соглашения. История преобладающего большинства германских картелей конца

В большинстве монополизированных отраслей в той или иной мере проявляется ценовая конкуренция между крупными компаниями (хотя относительно редко в форме разрушительной войны цен). Отражением периодического обострения ценовой конкуренции в отраслях с монополистической структурой служат нарушения «лидерства в ценах», когда отдельные компании, не являющиеся лидерами, идут на одностороннее и несогласованное изменение своих преysкуранных цен. Если в условиях относительно нормальной конъюнктуры такие случаи редки, то при экономических спадах и кризисах их число заметно увеличивается. Еще более важную роль в ценовой конкуренции играет практика ценовой дискриминации, т. е. тайных скидок от преysкурантной цены, для определенных категорий покупателей. Ценовые льготы предоставляются, как правило, тем покупателям (обычно другим крупным компаниям), которые закупают большие партии товаров: размер скидок различен и ранжируется от нескольких процентов до нескольких десятков процентов *. Наиболее резкий характер ценовая конкуренция принимает в тех случаях, когда крупные компании используют ее в качестве орудия давления на более мелких производителей в отрасли, которые не подчиняются их диктату **.

Но наряду с ценовой конкуренцией во всех монополизированных отраслях на первое место выдвинулись новые

XIX и первых двух десятилетий XX в.—яркий пример последнего. Создание картелей в той или иной отрасли обычно характеризовалось устранением или заметным уменьшением ценовой конкуренции и повышением цен. Это, как правило, привлекало в отрасль новых производителей, которые, будучи не связаны картельными соглашениями, использовали завышенный и фиксированный характер цен всех членов картеля и начинали усиленную ценовую конкуренцию. Последнее, как правило, вызывало распад картеля. После определенного периода неограниченной ценовой конкуренции в отрасли вновь возникают картельные соглашения. И все начиналось сначала.

* Размеры подобных скидок держатся в тайне. Обследование, проведенное в черной металлургии США, выявило величину скидок от 1 до 12% от преysкурантной цены (*Stoking G. Basing Point Pricing and Regional Development. Carolina, 1954, p. 118—121*).

** «Совершенно очевидно, что ценовые войны являются в основном результатом отказа фирм в отрасли... следовать политике цен, проводимой гигантами» (*Caplan A., Dirlam J., Lanzilotti R. Pricing in Big Business. A Case Approaching. Washington, 1958, p. 284*).

формы рыночной конкуренции, объединяемые под общим названием неценовой конкуренции.

Различные формы неценовой конкуренции можно условно объединить в две основные группы: конкуренция по продукту и конкуренция по условиям продаж. Конкуренция по продукту проявляется в стремлении захватить часть отраслевого рынка конкурента путем выпуска новых видов или сортов продукции. Разработка новой продукции и по линии выпуска моделей, принципиально отличающихся от старой того же назначения, и по линии определенных качественных изменений прежней продукции (что гораздо чаще), стала одним из ведущих направлений научно-технического прогресса. Значительная и подчас решающая часть научно-исследовательских расходов в отдельных компаниях направляется на выработку новых видов продукции. Это оказывает влияние на развитие многих отраслевых рынков.

Конкуренция по условиям продаж охватывает все те многообразные средства, которые широко используются отдельными компаниями для привлечения покупателей. Среди них прежде всего следует указать на рекламу, осуществляемую через телевидение, радио, журналы, различные мероприятия рекламного характера и просто путем посылки рекламных объявлений почтой. Другими важными средствами конкуренции по условиям продаж служат предоставление определенных льгот постоянным покупателям, включая и льготы по коммерческому и потребительскому кредиту, обеспечение покупателей широкой системой услуг с целью облегчения им установки и эксплуатации купленных товаров и т. д. В общей системе средств, используемых в конкуренции по условиям продаж, немалое место занимает господство над сбытовой сетью, а также над сферой обслуживания и кредита.

Усиление в капиталистических странах роли неценовой конкуренции, особенно конкуренции по условиям продаж, является одним из факторов, обусловивших увеличение значения издержек обращения в процессах ценообразования, особенно для сферы потребительских товаров. Вторым важным фактором, воздействующим в том же направлении, является значительно более медленный рост производительности труда в торговле по сравнению с отраслями, производящими товары. По отдельным оценкам, в каждом долларе, потраченном американским потребителем, 40—50% составляют издержки обращения.

Тесное органическое сочетание в рыночных процессах, типичных для отраслей с монополистической структурой, элементов политики регулирования, согласованно проводимой крупными компаниями, с действием различных конкурентных сил в виде ценовой или неценовой конкуренции дает основание говорить о господстве в этих отраслях монополистической конкуренции как нового по сравнению со свободной конкуренцией типа, порожденной эпохой монополистического капитализма.

Монополистическая конкуренция, как и монополистические сговоры и соглашения крупных компаний, — это способ существования монополистического капитала и путь к дальнейшему росту капиталистического обобществления, а вовсе не «гарантия» против монополизации и господства монополий, как это обычно изображают буржуазные теоретики. Диалектика взаимодействия монополии и конкуренции, о чем писал К. Маркс, наиболее полно раскрывается применительно к современной капиталистической монополии, базирующейся на высокой концентрации капитала и узурпации достижений научно-технического прогресса. «В практической жизни мы находим не только конкуренцию, монополию и их антагонизм, но также и их синтез, который есть не формула, а движение. Монополия производит конкуренцию, конкуренция производит монополию... Синтез заключается в том, что монополия может держаться лишь благодаря тому, что она постоянно вступает в конкурентную борьбу»¹⁹.

Процесс обобществления производства по ряду направлений одновременно ведет к усилению и монополистических элементов, и конкуренции в экономике современного капитализма. Наиболее ярким примером служит интернационализация производства товаров и услуг.

Интернационализация экономических процессов и рост взаимовлияния национальных хозяйств находят проявление в усилении тенденций к образованию мировых рынков капитала, рабочей силы, научно-технических и управленческих знаний и кадров, важнейших сырьевых и инвестиционных товаров. На этой основе в международных масштабах действует тенденция к сближению отраслевых и рыночных структур, уровня издержек производства, к синхронизации экономических циклов и расширению возможностей по распространению научно-технических достижений. Все это, с одной стороны, предпосылки обострения конкуренции, с другой — основа усиления тенденции к

монополистическому регулированию. В системе мирового капиталистического хозяйства возрастает роль частномонополистического, государственного и межгосударственного регулирования, в том числе на пути региональной интеграции, расширения практики долгосрочных контрактов и соглашений о поставках, кредитах, техническом обмене.

2. Монополии и инфляционный рост цен

Монополистическая практика ценообразования способствует обострению инфляции, воздействуя на повышение общего уровня цен, что в свою очередь нередко ведет через кредитно-денежный механизм к увеличению общей массы бумажных денег в обращении. Рассмотрим основные каналы, через которые крупные монополистические компании осуществляют давление в сторону повышения общего уровня цен.

Согласование цен между крупными отраслевыми производителями и падение в связи с этим значения конкуренции по снижению цен, огромный рост издержек обращения в результате неценовой конкуренции — все это при прочих равных условиях действует в сторону повышения цен. Кроме того, крупные промышленные компании при падении спроса в интересах сохранения прибыли и сохранения взаимодействия с другими компаниями предпочитают сокращать свое производство, а не снижать цены.

Следовательно, в условиях монополистического капитализма важнейшим постоянным фактором, обуславливающим тенденцию к росту цен, является господство в ведущих отраслях экономики крупных компаний и используемые ими принципы ценообразования. Как правило, при установлении цены крупная монополистическая компания прежде всего определяет так называемую целевую норму прибыли, т. е. норму прибыли, которая, по мнению руководства компании, необходима для развития этой компании в долгосрочном аспекте. Сама процедура ценообразования состоит в добавлении к издержкам производства товаров при стандартной загрузке мощностей (обычно 80%) такой накладки на прибыль, которая при прогнозируемом объеме производства и сбыта обеспечила бы «целевую» норму прибыли.

«Целевая» норма прибыли обычно устанавливается, во-первых, значительно выше, чем в среднем по промышлен-

ности, и, во-вторых, после вычета налогов. Последнее означает, что крупные компании рассматривают и соответственно включают налоги на прибыль в цену не в качестве какой-либо части «целевой» нормы прибыли, а в качестве своеобразного косвенного налога, который они стремятся полностью или хотя бы частично переложить на потребителя. Получение «целевой» нормы прибыли той или иной крупной компанией означает реализацию ее сверхприбыли, т. е. избытка сверх «нормальной» средней прибыли. Факты свидетельствуют, что в отраслях, характеризующихся высокой концентрацией производства и капитала, крупные компании в долговременном аспекте добиваются среднегодовых норм прибыли, соответствующих «целевым» нормам.

За 1947—1955 гг. при среднегодовой норме прибыли (до вычета налогов) во всей обрабатывающей промышленности США в 14,8% 22 крупнейшие монополистические компании получили среднегодовую норму прибыли 22,1%. За 1960—1973 гг. при среднегодовой норме прибыли в обрабатывающей промышленности США 12,4% более двадцати крупнейших компаний получили среднегодовую норму прибыли 16,8%, в том числе «Дженерал моторз» — 30%, «Дженерал электрик» — 21,1, «Дюпон де Немур» — 18,4, «Истмен кодак» — 34,1, «Катерпиллер трактор» — 27,5, «Боинг» — 17,6% и т. д.²⁰ Именно политика поддержания таких высоких и устойчивых норм прибыли, а также их повышения монополистическими компаниями становится важнейшим фактором роста общего уровня цен.

Хотя монополистическая практика ценообразования активно способствовала повышательному движению цен, роль монополий в обострении инфляции не ограничивается только ею. Воздействие монополий на инфляцию носит гораздо более широкий и разветвленный характер. Укажем лишь на два наиболее существенных момента.

Рост военных расходов, играющий важную роль в усилении инфляции в ряде капиталистических стран, обусловлен деятельностью определенных групп монополий. Достаточно напомнить об известной роли военно-промышленного комплекса и особенно входящих в него монополий, заинтересованных в сбыте производимой ими военной продукции, в продолжении гонки вооружений и соответственно в увеличении военных расходов. Не случайно наибольший рост цен характерен для продукции, закупаемой буржуаз-

ным государством. Например, в США в 70-х годах он в 1,5—2 раза обгонял прирост цен на все другие товары и услуги. Это вызвано прежде всего откровенно завышенным уровнем цен, которые устанавливаются монополиями на военную продукцию, продаваемую государству.

Немалую роль в превращении инфляции в мировое явление сыграли транснациональные компании. Их отрицательная роль особенно сказалась в начале 70-х годов. Так, в 1971—1973 гг. массовый наплыв долларов в страны Западной Европы и Японию усилился в результате спекуляции краткосрочными капиталами, которой занимались прежде всего транснациональные компании США. Поддерживая в соответствии с уставом Международного валютного фонда курс валют по отношению к доллару в установленных пределах, центральные банки стран Западной Европы и Японии скупали избыток долларов на валютных рынках, выбрасывая взамен их во внутреннее обращение своих стран соответствующие им средства в национальной валюте. Это резко усилило инфляционные процессы за пределами США.

В качестве противодействия подобным тенденциям в последнее время введен «плавающий» курс валют, что привело к сокращению масштабов скупки центральными банками валюты США. Но такое «плавание» не освободило от необходимости государственного вмешательства на валютных рынках. Инфляционное давление по этим каналам продолжается.

Буржуазные политические деятели и экономисты часто пытаются снять с монополий обвинение в обострении инфляции. Повышение цен монополиями они представляют как вынужденную меру в связи с ростом издержек производства. В качестве же виновников роста издержек производства и соответственно обострения проблемы инфляции в развитых капиталистических странах в современный период объявляется рост номинальной заработной платы, нередко превосходящий как темпы роста производительности труда, так и темпы роста оптовых и розничных цен. Тем самым виновниками современного роста цен объявляются рабочий класс и его профсоюзные организации. Подобные утверждения носят апологетический характер. Опережающий рост номинальной заработной платы по отношению к росту производительности труда и росту цен вполне правомерен для условий современного капитализма. Прежде всего положение, что изменения номиналь-

ной заработной платы должны соответствовать росту производительности труда, может иметь основание лишь при стабильных ценах. В условиях же их роста оно теряет смысл, его соблюдение означало бы для рабочего класса снижение реальной заработной платы (поскольку в большинстве случаев рост розничных цен превосходит, и часто весьма значительно, рост производительности труда). И наоборот, ориентация рабочего класса в борьбе за повышение своей заработной платы только на рост розничных цен без учета повышения производительности труда может в определенных условиях означать «замораживание» (т. е. по существу относительное ухудшение) его жизненного уровня. Поэтому в условиях быстрого роста цен рабочий класс вынужден нейтрализовать отрицательное воздействие этих процессов на свое материальное положение, требуя более быстрого увеличения заработной платы. В этом смысле рост заработной платы, безусловно, связан с инфляционными процессами. Но рост заработной платы является следствием, а не причиной роста цен и непрекращающейся инфляции*.

Буржуазные экономисты утверждают, что заработная плата есть элемент издержек производства и будто бы поэтому ее повышение влечет за собой рост цен. Однако и этот тезис искажает реальное положение вещей. Заработная плата составляет только часть издержек производства.

* Это признается и рядом экономистов в капиталистических странах. Английский экономист Л. Робинс отмечал: «С моей точки зрения, вплоть до настоящего времени рост заработной платы обычно был результатом, а не причиной общей инфляции» (*Robins L. Thoughts on the Crises. Lloyds Bank Review. London, 1958, N 48, p. 23—25*). Американский экономист Т. Гейнс на основе анализа прошлых тенденций пришел к следующему выводу: «Давление трудовых издержек никогда в прошлом не являлось толчком к периоду серьезного роста цен и нет доказательств того, что с настоящего времени оно будет играть подобную роль» (*Gaines T. Happy Birthday.—Manufactures Hanover Trust. Economic Report, May 1976*). Английский экономист Циг на основе анализа изменения цен и заработной платы в Великобритании в 70-х годах заявил: «Вывод о том, что главной причиной обострения инфляции является неуступчивость профсоюзов, не соответствует действительности» (*Zig G. The 1969—1970. Wage Explosion in the United Kingdom.—National Westminster Bank Quarterly Review, February 1978*). Французский экономист Д. Дерюель установил, что за 1968—1973 гг. повышение номинальной заработной платы во Франции можно почти полностью объяснить прошлым движением цен (*Review Economique, 1975, N 3*).

Поэтому при сохранении прочих равных условий (производительности труда, доли прибыли в продукте) увеличение трудовых издержек не может обусловить соответствующего роста цены на товары. Так, в стоимости продукции обрабатывающей промышленности США доля заработной платы рабочих только около 15% ²¹. Следовательно, чтобы вызвать рост цен лишь на 1%, заработная плата рабочих (при постоянстве других элементов цены) должна была бы возрасти на 7%, а заработная плата рабочих и служащих — примерно на 4%, что не соответствует реальной действительности.

Точнее всего количественные соотношения между ростом заработной платы и ростом цен уже с учетом роста производительности труда дает сопоставление изменений заработной платы на единицу физического объема продукции (unit labor cost) с изменением оптовых цен. Данные по США за длительный период позволяют сделать вывод, что в целом рост заработной платы на единицу продукции не обгоняет роста оптовых цен. Так, за 1939—1970 гг. среднегодовой темп прироста заработной платы на единицу промышленной продукции США составлял 3,1%, а среднегодовой темп прироста оптовых цен за тот же период — 3,2%. Если взять период обострения инфляционных процессов в США за 1966—1974 гг., то аналогичные показатели равнялись 3,2 и 5,4%, в том числе за 1973 г. — 1,5 и 13,1%, за 1974 г. — 7,2 и 18,9% ²². Следовательно, рост оптовых цен в период обострения инфляции быстрее опережал рост заработной платы на единицу продукции, чем это было до указанного обострения. Та же картина и в большинстве других развитых капиталистических стран. Например, за 1966—1974 гг. среднегодовые темпы прироста оптовых цен и заработной платы на единицу физического объема продукции в промышленности составляли соответственно: в ФРГ — 3,7 и 3,0%, во Франции — 7,3 и 2,9% ²³. Представленная картина со всей очевидностью свидетельствует, что современное обострение инфляционных процессов в капиталистическом мире вызвано отнюдь не ростом заработной платы.

Капиталистическая действительность предлагает немало фактов, свидетельствующих о заметной роли ценовой политики крупных монополистических компаний в повышении цен и соответственно в усилении инфляционных процессов в развитых странах капитализма. Уменьшение в монополизированных отраслях колебаний цен в зависи-

мости от колебаний спроса *, а также описанное выше снижение роли ценовой конкуренции и возрастание роли неценовой конкуренции при прочих условиях воздействует в сторону повышения общего уровня цен, а не наоборот.

В американской экономической литературе подобное воздействие ценообразования в монополизированных отраслях на общий уровень цен было впервые отмечено Г. Минзом в 30-х годах ²⁴. Отмечая относительную негибкость цен, установленных крупными компаниями в большинстве монополизированных отраслей, Минз назвал их «администрируемыми» ценами. По мнению Минза, в результате складывания «администрируемых» цен возникает либо повышенное сопротивление снижению цен в условиях плохой экономической конъюнктуры, либо давление в сторону повышения общего уровня цен в условиях хорошей экономической конъюнктуры («администрируемая инфляция», по определению Минза). Начиная с работы Минза, понятие «администрируемой инфляции», т. е. роста цен, обусловленного политикой крупных компаний, вошло в американскую литературу.

Правда, отдельные западные авторы выступают против тезиса об «администрируемых» ценах или инфляции, ссылаясь на то, что относительная твердость или негибкость цен в монополизированных отраслях характерна лишь для преysкурантных или справочных цен, в то время как существует широкая система договорных, или «теневых», цен, включающих тайные скидки, и поэтому сохра-

* Уменьшение колебаний цен в зависимости от колебаний спроса можно проследить на примере черной металлургии. В период кризиса 1929—1933 гг. цены на продукцию этой отрасли снизились лишь на 20%, а объем производства — на 83% (*Means G. Pricing Power and the Public Interest. New York. 1962, p. 2*). Если же обратиться к ситуации, сложившейся в черной металлургии США до ее монополизации, например в период экономического кризиса 1873 г., то картина получится иной. Приведем данные по производству и оптовой цене чугуна, что отражает степень колебания и по другим продуктам черной металлургии. С 1873 по 1876 г. (т. е. с высшей предкризисной до низшей кризисной точки) выплавка чугуна в США упала на 27%, тогда как оптовая цена на 1 т чугуна за этот же период сократилась на 40%. Если взять весь период падения цен, связанный с кризисом 1873 г. и охватывающий отрезок времени с сентября 1872 по ноябрь 1878 г., то сокращение цен на чугун составляло 70% (рассчитано по: *Мендельсон Л. А. Указ. соч., с. 70, 596*).

няющая в современный период ту же подвижность, что и цены периода капитализма свободной конкуренции*.

Поскольку реальные договорные, или «теневые», цены, как правило, сохраняются в тайне, указанную аргументацию на первый взгляд трудно опровергнуть. И тем не менее с нею согласиться нельзя. Цены крупных монополистических компаний действительно сохраняют большую подвижность и гибкость, чем это проявляется в преysкурантных ценах за счет системы тайных скидок или надбавок. Но исходить из того, что подвижность «теневых» цен полностью равнозначна гибкости цен в условиях свободной конкуренции, значило бы отрицать тесную связь между преysкурантными и «теневыми» ценами. Преysкурантные цены тогда превращаются в какую-то фикцию. В действительности же это не так. Преysкурантные цены сохраняют свое значение не только как база установления «теневых» цен, но и как цены, по которым происходит значительная часть сделок, особенно в периоды «нормальной» конъюнктуры. В случаях слишком больших и частых отклонений «теневых» цен от преysкурантных последние пересматриваются.

Следовательно, создание системы монопольных (по американской терминологии, «администрируемых») цен в большинстве отраслей экономики США и других стран развитого капитализма служит важным фактором, обуславливающим постоянное давление в сторону повышения общего уровня цен.

Правда, роль крупных монополистических компаний в развертывании инфляционных процессов в те или иные конкретно-исторические периоды не носит однозначного характера. В условиях государственно-монополистического капитализма многие факторы могут явиться причиной скачков в уровне цен, т. е. так называемых инфляционных всплесков. В отдельные периоды ими могут быть и факторы, действующие в секторах экономики с преобладанием мелкого и среднего предпринимательства. Ввиду более

* «Приписываемая ценам (монополизированных отраслей. — С. Н.) негибкость более кажущаяся, чем реальная, просто потому, что данные для этих отраслей собираются из ценовых преysкурантов компаний. В реальной жизни многие сделки совершаются по договорным ценам, которые могут очень резко изменяться. Поэтому видимая негибкость преysкурантных цен может отражать только трудность сбора точных данных о договорных ценах» (Monthly Economic Letter, October 1977, p. 14).

низких темпов роста производительности труда и устойчивого роста спроса, наряду с воздействием монополистических элементов как по линии проникновения в эти отрасли крупных монополистических компаний, так и деятельности отраслевых организаций (союзов домовладельцев, ассоциаций врачей и т. д.), отрасли услуг в определенные периоды могут быть носителями устойчивого роста цен. Сельское хозяйство является в отдельные годы источником скачкообразного роста цен (в результате неурожая или воздействия других неблагоприятных факторов).

Что же касается крупных компаний, то их роль в периоды ускоренного роста цен может быть весьма различной. Последнее определяется тем, что крупные компании, имеющие возможность опираться на передовую технику и организацию производства, более высокую производительность труда, обладают большим маневренным простором в проведении своей ценовой политики по сравнению с сектором мелкого и среднего предпринимательства, в частности имеют возможность выбора той ценовой политики, которая в наилучшей степени учитывает рыночную ситуацию. Так, в условиях более быстрого роста производительности труда увеличивается возможность ценового маневра крупных компаний, при небольшом росте производительности труда рамки ценового маневра этих компаний сужаются и соответственно увеличивается вероятность их ориентира на повышение цен. Поэтому возможны ситуации, когда скачок в ценах, вызванный определенными конкретно-историческими факторами, может первоначально проявляться и в определенных секторах среднего и мелкого предпринимательства. Включаясь в общий рост цен немедленно или с временным лагом, крупные компании, производящие преобладающую массу продукции, придают росту цен не только всеобщий и массовый, но к тому же и необратимый характер. Политика крупных монополистических компаний закрепляет возросший уровень цен и дает новые стимулы к их дальнейшему росту.

И наконец, нередко ситуации, когда повышение цен на продукцию крупных компаний непосредственно стимулирует повышение общего уровня цен, причем удорожание продукции крупных компаний даже формально не может быть оправдано ростом издержек. Капиталистическая действительность дает немало тому примеров.

После второй мировой войны в США может быть отмечено четыре периода, характеризующихся ускоренным рос-

том цен: первые послевоенные годы (1946—1948 гг.); начальный период войны в Корее (1950—1951 гг.); период 1956—1958 гг. и этап развития инфляции, начавшийся в середине 60-х годов и с различной интенсивностью продолжающийся поныне.

Ускорение роста цен в 1946—1948 гг. в США было вызвано переполнением каналов обращения избыточной массой бумажных денег, выпущенных в течение второй мировой войны, но не нашедших в военные годы товарных объектов реализации и сохранившихся в форме накопленных сбережений и соответственно отложенного спроса до послевоенного периода. Первопричиной быстрого роста цен в 1950—1951 гг. послужил порожденный военным бумом резкий скачок спроса на многие товары. В оба эти периода ценовая политика крупных монополистических компаний служила дополнительным фактором роста цен и последующего «закрепления» возросшего уровня цен. В период 1956—1958 гг. ценовая политика крупных монополистических компаний, особенно в черной металлургии, сама послужила стимулятором повышения общего уровня цен. Г. Минз, исследовавший факторы значительного роста цен на сталь в США в 1953—1959 гг., показал, что это послужило одной из важных причин повышения общего уровня цен за тот же период и питало инфляцию 1956—1958 гг. В течение 1956—1958 гг. оптовые цены в США возросли почти на 8%, тогда как цены на продукцию черной металлургии — на 11% и на продукцию машиностроения — почти на 17% ²⁵. Минз пришел к выводу, что за период 1953—1959 гг. увеличение заработной платы обусловило повышение цен на сталь лишь на $\frac{1}{4}$, а остальные $\frac{3}{4}$ превышения были вызваны политикой цен крупными сталелитейными компаниями. Именно во второй половине 50-х годов «Юнайтед Стейтс стил», используя хорошую рыночную конъюнктуру, повысила «целевую» норму прибыли вдвое — с 8 до 16%. Вызванное этим повышение цен и у других крупных компаний в отрасли означало устойчивое увеличение «целевых» норм прибыли и у них. «В целом можно прийти к выводу, что ответственность за большое возрастание в ценах на сталь после 1950 г. ложится в основном на управляющих стальной индустрией. Они используют свою власть в установлении цен для увеличения и доли прибыли в цене, и абсолютной массы прибыли при данной загрузке мощностей» ²⁶.

Современный период роста цен, начавшийся в США с

середины 60-х годов, обусловлен последовательным и взаимно переплетающимся воздействием ряда факторов, в том числе дефицитного бюджетного финансирования, абсолютного и относительного вздорожания услуг, энергетическим и сырьевым кризисами и др. Ценовая политика крупных компаний играла и играет в сочетании с комплексным воздействием этих факторов свою важную самостоятельную роль. В частности, согласование и повышение цен крупными компаниями в рассматриваемый период служило дополнительным стимулом ускоренного роста общего уровня цен. Одним из доказательств этого служит большое число выявленных случаев нарушения антитрестовского законодательства в США (причем число установленных является лишь частью общего числа подобных случаев). Так, в 1974—1975 гг. было возбуждено 125 гражданских и уголовных дел, связанных с установлением цен крупными компаниями методами, противоречащими антитрестовскому законодательству²⁷. А к 1977 г. количество расследований, проводимых в связи с нарушением антитрестовских законов, в том числе касающихся ценовой деятельности, достигло рекордного за последние 25 лет уровня (одновременно велось 115 расследований)²⁸.

Наиболее важными за последнее время были антитрестовские расследования, возбужденные против восьми крупнейших нефтяных компаний, обвиненных в монополизации переработки нефти; против четырех компаний, крупнейших производителей крупных концентратов; против таких компаний-гигантов, как «Америкэн телефоун энд телеграф» (АТТ) и «Интернэшнл бизнес машинз» (ИБМ), обвиненных в монополизации рынков, подавлении конкуренции, установлении завышенных цен; и против ряда других компаний²⁹.

В ходе расследования выявились любопытные факты. Так, компания АТТ препятствовала широкому использованию новой прогрессивной технологии, в частности спутников связи, которые обеспечивали бы значительное снижение тарифов за телефонные переговоры (приблизительно $\frac{1}{3}$) при существенном улучшении качества приема. Стремясь не допустить обесценения собственных капиталов, вложенных в существующие наземные линии, АТТ монополизировала контроль над отечественными спутниками связи с целью помешать их использованию³⁰.

Во время антитрестовских слушаний выявлен диктаторский характер политики ИБМ при установлении цен

на отраслевую продукцию. Менее мощные компании — производители ЭВМ признавали, что вынуждены были под страхом возмездия устанавливать свои цены в соответствии с решением ИБМ.

Широкое внимание общественности привлекло к себе обвинение в «групповой монополии», впервые выдвинутое в 1972 г. против четырех крупнейших производителей так называемых сухих завтраков (кукурузных хлопьев, палочек к чаю, особых сортов сухого печенья и др.). Эти компании, контролирующие около 90% продаж отрасли³¹, обвинялись в том, что в течение прошедших 25 лет они осуществляли тайный сговор с целью не допустить на рынок новых конкурентов, искусственно повышать цены и прибыли, используя для этого интенсивную рекламу, искусственную дифференциацию выпускаемых товаров, контроль над реализацией готовой продукции. В обвинении отмечено, что компании воздерживались от ценовой конкуренции; повышение цен, предпринятое одной из фирм, как правило, поддерживалось остальными компаниями, при этом ценовым лидером выступала крупнейшая из четырех компаний — «Келлог». Вследствие господства этих компаний на рынке потребители вынуждены были покупать их продукцию по ценам, превышавшим примерно на 30% уровень рыночных цен, которые складывались бы в условиях конкуренции³². Только в 1970 г. в результате монополистического ценообразования этих компаний, как указывалось в обвинении, потребители переплатили около 128 млн. долл.³³ Судебное разбирательство, начавшееся в 1976 г., предполагается завершить не ранее 1980 г.

В период энергетического кризиса резко увеличилось количество обвинений в адрес крупнейших нефтяных компаний, уличающих их в преднамеренном создании дефицита топлива на рынке, сокрытии нефти от потребителей, искусственном завышении цен. В частности, в 1973 г. было выдвинуто обвинение против восьми крупнейших национальных нефтяных компаний, а в начале 1974 г. — против 34 нефтяных компаний³⁴.

В целом антитрестовские расследования монополистической практики (фиксирования) цен затрагивают компании самых различных отраслей экономики — бумажной, сахарной, урановой промышленности, океанского судостроения, производства пластмассовых изделий, гостиничного хозяйства, биржевого маклерства и др.³⁵ Обвинения в фиксировании цен были предъявлены поставщикам молока и

компаниям гипсовой промышленности, производителям бетона, компаниям, специализирующимся на производстве красителей, и т. д.³⁶

В материалах антитрестовских расследований указывались различные методы, к которым прибегали компании при установлении согласованных цен. Помимо прямых тайных сговоров (в ходе обмена ценовой информацией, который может происходить путем посылки конкурентам новых прейскурантов, участия в обсуждениях различных вопросов, касающихся цен и т. д.) компании устанавливали на свою продукцию единые или близкие цены и другими способами, например путем уравнивания фрахтовых ставок, принятия одинаковых ценовых зон, использования стандартных методов определения стоимости сырья и единых методов ценообразования. В частности, так действовали четыре крупнейшие сахарные компании, как утверждалось в иске, выдвинутом против них³⁷.

Обвинение в использовании единых ценовых формул было предъявлено и двум крупнейшим электротехническим компаниям — «Дженерал электрик» и «Вестингауз электрик». Эти компании контролируют около 90% продаж крупных турбогенераторов для американских электростанций³⁸. Еще в 1963 г. «Дженерал электрик» объявила, что она заменяет сложную формулу определения своих цен на систему столь простую, что любая компания, воспользовавшаяся ею, смогла бы рассчитывать на аналогичные цены. Вслед за «Дженерал электрик» о принятии такой же упрощенной ценовой формулы объявила «Вестингауз электрик». В результате этих мер в отрасли практически отсутствовала ценовая конкуренция³⁹.

Все чаще официальные американские деятели вынуждены признавать, что незаконное установление согласованных цен — фиксирование цен — становится общепринятой практикой бизнеса⁴⁰. Особо остро проблема фиксирования цен и связанная с этим проблема «администрируемых» цен встает в условиях развивающейся инфляции. По оценкам Федеральной торговой комиссии, антиконкурентное поведение компаний, выражающееся в поддержании согласованных цен, обходится потребителям примерно в 80 млрд. долл. в год⁴¹. Специальная комиссия конгресса США, изучавшая факторы роста цен в стране в 1973—1974 гг., сделала красноречивый вывод: «Можно выявить причину современной инфляции, только обратившись к практике администрируемых цен в отраслях промышлен-

ности с высокой степенью концентрации, где цены продолжали расти при сокращении спроса»⁴².

Аналогичные факты вскрываются и в других развитых капиталистических странах. Особый интерес с точки зрения влияния монополий на инфляцию представляет Япония ввиду своей «двойственной структуры» экономики, которая выражается в сочетании сектора с высокой монополизацией и сектора с преобладанием технически слабо оснащенных мелких и средних предприятий.

Роль крупных монополистических компаний в разрывании инфляции в Японии проявлялась по-разному в 60-х годах и в первой половине 70-х годов. В 60-х годах эти компании, пользуясь тем, что рост производительности труда на их предприятиях шел быстрыми темпами, по существу удовлетворялись незначительным повышением оптовых цен. За 1960—1970 гг. среднегодовой темп прироста производительности труда в обрабатывающей промышленности Японии составлял 9,8% (против 3,5% в США, 3,4% в Великобритании, 5,8% во Франции, 4,6% в ФРГ за тот же период)⁴³. Высоким темпам роста производительности труда в ключевых отраслях японской промышленности, которые стали основой экспортной экспансии Японии, соответствовал самый низкий в капиталистическом мире рост оптовых цен на их продукцию (например, среднегодовые темпы роста производительности труда за 1960—1970 гг. составляли в машиностроении страны 13,8%, в химической промышленности — 15,0, в металлообрабатывающей промышленности — 13,2%, а индексы оптовых цен на продукцию этих отраслей за тот же период — 0,2, 1,1 и 0,9%). Подобной картины не наблюдалось ни в США, ни в западноевропейских странах (например, в машиностроении за 1960—1970 гг. среднегодовые темпы прироста производительности труда составляли: в США — 3,4%, в ФРГ — 4,0, во Франции — 7,9%; среднегодовые же темпы прироста цен на продукцию этой отрасли за тот же период равнялись соответственно в США 2,0%, в ФРГ — 4,2 и во Франции — 3,5%)⁴⁴. Экспортные цены на продукцию упомянутых отраслей также оставались стабильными в Японии.

Наряду с внутренними факторами сохранению устойчивости оптовых цен в Японии способствовало снижение мировых цен на первичные сырьевые материалы вследствие их относительного перепроизводства в начале 60-х годов. В этих условиях зависимость Японии от импорта

сырья была благоприятным фактором для цен ее внутреннего рынка.

Следовательно, коренная причина относительной стабильности оптовых цен в Японии в 60-х годах состояла в использовании крупными монополистическими компаниями достижений научно-технического прогресса и быстрого повышения на этой основе производительности труда. В условиях бурного экономического подъема этих лет крупные монополистические компании не только компенсировали повышение издержек, но и добивались максимально высоких прибылей. Именно поэтому рост оптовых цен и гораздо более значительный рост розничных цен, имевшие место в Японии за этот период, были связаны со значительным ростом издержек в секторе мелкого и среднего предпринимательства * в результате прежде всего низкого роста производительности труда (включая сельское хозяйство, где дополнительную роль сыграли протекционистские мероприятия японского правительства) и с большим увеличением торговых издержек (последние при чрезвычайно сложной и запутанной системе сбыта в Японии составляют более половины всех издержек) ⁴⁵. Пользуясь «двойственной структурой» экономики страны, крупные компании Японии в 60-х годах сумели переложить львиную часть возросших издержек производства и обращения на сектор мелкого и среднего предпринимательства.

Ситуация коренным образом изменилась в 70-х годах. В этот период крупные монополистические компании Японии развернули широкую спекулятивную деятельность. Рост спекуляции земельными участками и стройматериалами с конца 1972 г. привел к резкому повышению цен на них (в 1973 г. на 25,1 и 28,0% соответственно) ⁴⁶. В обстановке последующих энергетического и сырьевого кризисов спекулятивная деятельность крупных компаний приобрела всеобщий характер, распространившись на многие товары, включая предметы первой необходимости, и на ценные бумаги. Широко развернулась в первой половине 70-х годов политика тайного картелирования, способствующая дальнейшему повышению цен. Спекулятивная и картельная деятельность крупных компаний побудила японское

* За 1965—1971 гг. оптовые цены на мелких и средних промышленных предприятиях Японии в результате увеличения издержек выросли на 24%, а на крупных промышленных предприятиях — всего на 2,8% (рассчитано по: Economic Statistics Annual, 1977. Tokyo, 1978, p. 287).

правительство применить определенные административные меры. Это прежде всего выразилось во введении трех чрезвычайных экономических законов. Цель первого из них состояла в пресечении спекулятивного накопления монополиями товаров первой необходимости и в установлении контроля над спросом и предложением ряда дефицитных товаров (к дефицитным товарам с июля 1973 г. относили 14 видов товаров, включая цемент, ткани, а с сентября — и нефтепродукты) ⁴⁷. Второй закон ограничивал потребление электроэнергии и нефти промышленными и торговыми предприятиями на 15% по сравнению с уровнем октября 1973 г. для основных отраслей промышленности, правительственных учреждений и банков; на 10% — для бирж, типографий и т. п.; на 5% — для общественных учреждений и предприятий, выпускающих предметы первой необходимости ⁴⁸. Третий закон предусматривал замораживание цен: оптовых — на 53, а розничных — на 148 видов товаров с марта по август 1974 г., а также установление с января по август 1974 г. «потолка» цен на нефть и нефтепродукты ⁴⁹.

Приведенные факты свидетельствуют о том, что в современных условиях ценовая политика крупных монополистических компаний не носит однозначного характера. Однако при всех вариантах она, хотя и в различной степени и с учетом специфичности развития экономики той или иной капиталистической страны, в огромной степени способствует сохранению и развитию инфляции.

3. Меры антитрестовского и антикартельного законодательства как новый вариант антиинфляционной политики

Важная роль крупных монополистических компаний в обострении инфляционных процессов в 70-х годах явилась причиной того, что во многих развитых капиталистических странах все большее внимание стали обращать на меры контроля за деятельностью этих компаний с целью сдерживания повышения цен. Особое внимание привлекли меры антикартельного законодательства, которые подчас начали рассматриваться как возможный вариант антиинфляционной государственной политики (наряду с такими основными вариантами, как дефляционная политика и «политика доходов»).

Кратко остановимся на истории антикартельного законодательства в развитых капиталистических странах. «Пионером» введения такого законодательства были США. В этой стране с 1890 г. буржуазное государство проводит антикартельную политику, оформившуюся в виде так называемого антитрестовского законодательства. После второй мировой войны подобная политика, базирующаяся на введении антикартельного законодательства, стала проводиться буржуазными государствами в других развитых капиталистических странах.

Антикартельное законодательство в качестве своей теоретической основы базируется на теории «рыночных структур». Теоретики «рыночных структур» предлагают в качестве средств борьбы с «чрезмерной» монополизацией и с ее отрицательными последствиями, включая завышенные цены, серию мер, основную роль среди которых играет запрещение или ограничение любой деятельности картельного типа и препятствия на пути сосредоточения в руках крупных компаний слишком большой доли отраслевого производства (вплоть до возможного расчленения отдельных компаний). Это нашло свое отражение в формировании антитрестовского законодательства сначала в США, а затем и в других развитых капиталистических странах.

В период обострения инфляции в первой половине 70-х годов, когда поднялась широкая волна критики большого бизнеса, заметно усилились требования использовать антикартельное законодательство, подчас с добавлением более радикальных средств с целью воспрепятствовать необоснованному повышению цен на продукцию крупных компаний. На волне этих требований в ряде развитых капиталистических стран были выдвинуты или приняты новые антикартельные законы. В большинстве случаев эти законы не вносили ничего принципиально нового по сравнению с прежним законодательством, кроме некоторого усиления ограничений на деятельность картельного типа. Но появились проекты и более «радикального» характера.

Например, в США в июле 1972 г. был внесен сенатором Ф. Хартом законопроект о «реорганизации промышленности». В проекте была выдвинута идея о создании Комиссии по реорганизации промышленности, которая руководствовалась бы следующими критериями: если 50% какого-либо отраслевого рынка сосредоточено в руках четырех или меньшего числа фирм — такая ситуация гово-

рит о палиции монопольной власти и требует принятия юридических мер с целью изменения рыночной структуры, т. е. должна использоваться процедура расчленения этих компаний-монополистов, или принудительная децентрализация. Вторым критерий, содержащийся в законопроекте, касался нормы прибыли. Если средняя норма прибыли на акционерный капитал после уплаты налогов для какой-либо фирмы превышает 15% в течение пяти лет подряд из ближайшего 7-летнего периода, предшествующего началу антитрестовского расследования, — это также требует мер по изменению рыночной структуры. Третий критерий монопольной власти — отсутствие значительной ценовой конкуренции между крупными корпорациями в какой-либо сфере деятельности в течение трех последних лет из ближайшего 5-летнего периода, предшествующего началу антитрестовского расследования. Законопроект Харта, как и следовало предполагать, застрял на стадии бесконечных обсуждений.

В Японии в разгар инфляции под давлением общественности правительство в конце 1974 г. пошло на беспрецедентный шаг — выразило решимость усилить административный контроль над монополистической структурой рынка, рассматривая ее как один из источников роста цен. Предложенный проект усиления антимонополистического законодательства Японии предусматривал такие меры, как разукрупнение крупных компаний; публикацию фирмами сведений о производственных издержках (что всегда являлось коммерческой тайной), рассчитанную на предотвращение вздувания цен монополиями в процессе их нелегального картелирования; введение дополнительных налогов и штрафов на фирмы, которым все же удалось сформировать нелегальные ценовые картели⁵⁰. Впоследствии под нажимом крупных компаний в первоначально сформулированный проект были внесены смягчающие его поправки, но даже и в урезанном виде он существенно затрагивал экономические интересы крупных фирм. Приглушение к лету 1975 г. остроты антимонополистических настроений было использовано правительством как предлог для отсрочки утверждения парламентом проекта. Этот проект был утвержден лишь в декабре 1977 г. и практически в последующем не использовался.

В целом можно констатировать, что до настоящего времени меры антимонополистического законодательства не сыграли существенной роли в борьбе с инфляцией. Это

Законодательство отнюдь не стало, да и не может само по себе стать средством борьбы с «чрезмерной» монополизацией и с таким ее проявлением, как фиксирование, согласование крупными компаниями цен на свою продукцию.

Рыночная власть крупных компаний, связанная с возможностью формирования и осуществления целенаправленной рыночной политики, зависит, как это было показано ранее в этой главе, не только от статистически установленной доли отраслевого рынка в руках той или иной компании или группы компаний на данный отрезок времени (хотя было бы неправильно преуменьшать значение размера этой доли). Она наряду с абсолютным размером принадлежащего ей рынка и его относительной долей во всем отраслевом рынке определяется и экономическим потенциалом компании в целом, с учетом ее позиций на других рынках, общей величины капитальных активов и финансовых ресурсов.

В ценовой политике монополистических компаний отражаются взаимоотношения двоякого рода: с одной стороны, с потребителями, с другой — с потенциальными и реальными поставщиками аналогичной продукции. Рыночная власть связана с такими ключевыми рыночными понятиями, как эластичность спроса и предложения по цене, каждое из которых имеет краткосрочный и долгосрочный аспекты.

Относительное снижение эластичности спроса и предложения по цене (а это расширяет границы маневра при установлении цен крупными компаниями) может быть связано с различными факторами, зависящими от компании и внешними по отношению к ней. В числе факторов, снижающих эластичность предложения по цене, — контроль над ограниченными природными ресурсами; рестрикционные и протекционистские меры государственной политики; совместный контроль над увеличением инвестиций и объема производства со стороны группы основных производителей отрасли, делящих рынок; использование патентного права и т. д. Эффективные средства снижения эластичности спроса по цене — дифференциация продукта и реклама. Способность дифференцировать свой продукт и довести его до покупателя — фактор, от которого в значительной степени зависит контроль фирмы над ценой и прибыльность бизнеса в целом.

Рост специализации производства во многих отраслях, дробление рынков на «субрынки» (по специализированным

видам продукции) ведут к тому, что и при относительно невысокой доле отраслевого производства в руках какой-либо крупной компании она может иметь устойчивый монополистический статус. Поэтому степень рыночной власти компании, включая и ее власть над ценой, не обуславливается только уровнем абсолютной и относительной (применительно к размерам данного рынка) концентрации производства и предложения. Хотя, безусловно, существует прямая связь характера ценообразования и ценовой политики компании с уровнем концентрации, эта связь не предопределяет непосредственно и однозначно поведение цен в той или иной отрасли и их динамику. Согласно результатам некоторых исследований, показатели прибыльности компаний обнаруживают более тесную корреляцию с общими масштабами операций и диверсифицированным характером деятельности фирм, нежели с уровнем концентрации в отдельно взятых отраслях⁵¹.

Монополизация многих отраслей современной капиталистической экономики и соответственно монополистическое ценообразование осуществляются и при сохранении высокого удельного веса мелких и средних предприятий. В качестве примера можно сослаться на сферу услуг, монополизация ряда отраслей которой осуществляется не только посредством прямого вытеснения мелких и средних компаний, но и при их сохранении*. В некоторых отраслях с относительно низким уровнем концентрации, например в сельском хозяйстве, процессы монополизации связаны с созданием и функционированием развернутой системы государственного регулирования.

Многолетняя практика функционирования антикартельного законодательства свидетельствует о том, что оно является не столько эффективным средством против «чрезмерной» монополизации и ее последствий, сколько средством поощрения одних форм монополизации за счет других. В этом смысле показателен опыт антитрестовского законодательства в США. На всем протяжении его истории антитрестовское законодательство было направлено своим острием прежде всего против картельных соглашений, что служило мощным стимулом к ускорению процессов слияний и поглощений и созданию на этой основе

* См. подробно гл. IV.

крупных монополистических объединений *. Угроза санкций против «чрезмерной» горизонтальной интеграции способствовала усилению роли вертикальной интеграции и диверсификации **, т. е. по существу ускорила развитие концернов.

Укрепившиеся концерны используют практику согласования цен в рамках отрасли (чаще всего в форме «лидерства в ценах»), не подпадающую под антикартельное законодательство. Следовательно, методы антикартельного законодательства если и оказывают сдерживающее воздействие на рост цен, то в малой степени.

Это, однако, не означает, что меры антикартельного законодательства не могут иметь существенного значения ни при каких обстоятельствах. При условии прихода к власти правительства, которое было бы способно осуществлять программу демократических преобразований, такого рода меры, особенно наиболее радикальные из них, вроде контроля за издержками крупных компаний, потенциально могли бы сыграть свою положительную роль в борьбе с инфляцией.

* «Ни в какое другое время движение в сторону концентрации экономической власти и возникновения индустриальных гигантов не было таким впечатляющим, как в периоды строгого запрещения картелей», — отметил буржуазный экономист, исследовавший вопросы концентрации (Competition, Cartels and Their Regulation, Amsterdam, 1962, p. 204).

** Антитрестовское законодательство в США крайне либерально трактует понятие «чрезмерная», или «незаконная», горизонтальная интеграция. Захват преобладающей части или даже всего отраслевого производства одной компанией еще не основание для каких-либо санкций против нее. Только в случае доказательства «злоупотребления» подобным положением может встать вопрос о преследовании соответствующей компании по антитрестовскому законодательству.

РОСТ ЦЕН НА УСЛУГИ И ИНФЛЯЦИЯ

В общей картине инфляционного процесса в экономике развитых стран капитализма в послевоенный период выделяется целый ряд областей быстрого роста цен. Так, во всех индустриальных странах опережающими темпами повышались цены на те виды продукта, которые материализуются не в вещных субстанциях, а принимают форму услуги, — на услуги транспорта, связи, торговли, кредитно-финансовой сферы, сферы страхования и операций с недвижимостью, а также крупной группы разнородных отраслей, удовлетворяющих потребности производства и населения в ремонтных работах, рекламе и прокате, в бытовых и рекреационных услугах, в образовании и медицинском обслуживании, в счетно-вычислительных, юридических услугах, в научно-исследовательской деятельности и т. д.

Хотя степень повышения индекса стоимости жизни в разных странах была неодинаковой, в долговременном плане цены на услуги всюду возрастали быстрее, чем на товары, примерно в 1,5 раза. Только в 1973—1974 гг. в связи с резким взлетом цен на энергию и сырье товары дорожали быстрее услуг. Опережающий рост цен на услуги — результат действия целого комплекса факторов. К важнейшим из них относится усиление позиций монополистического капитала и государственно-монополистических тенденций в отраслях сферы услуг.

1. Монополизация сферы услуг

Относительному удорожанию услуг в послевоенные годы, особенно с начала 60-х годов, способствовали глубокие социально-экономические преобразования структурного характера в ряде отраслей этой сферы. Научно-технический прогресс, глубочайшие сдвиги в материальном производстве, изменения в структуре потребления, в образе жизни населения, расширение спроса на услуги привели

к укрупнению производства и росту технического уровня услуг, к внедрению индустриальных методов и повысили привлекательность этой сферы для монополистического капитала. Этот период стал для целого ряда отраслей и видов услуг периодом интенсивной концентрации производства и капитала, быстрого утверждения монополий на отраслевых рынках. Вслед за промышленностью и такими технически сложными и высококонцентрированными услугами, как транспорт и связь, а также вслед за банковско-кредитной сферой — сферой экспансии крупного капитала стали розничная торговля, система общественного питания, гостиничный сектор, рекреационная сфера, ряд услуг бизнесу и т. п.

К началу 70-х годов монополистический капитал в ряде отраслей услуг производству и населению занимал господствующее положение. В США доля 50 крупнейших фирм в общей выручке отраслей в 1972 г. составила (%): в рекламном бизнесе — 51,4, в услугах электронно-вычислительных бюро и центров — 51, в парковании автомобилей — 48,7, в прокате и аренде автомобилей — 45,9, в кинопрокате — 44,7, в услугах по уборке помещений — 29,5, в фотоателье — 26,5, в гостиничном секторе — 24,5, в ремонте электроаппаратуры — 21,6. Этот показатель был значительно выше среднего по всем рассматриваемым отраслям также в услугах бизнесу — 24,5 %, в сфере отдыха и развлечений — 23,2 %. Во всех отраслях услуг производству и населению доля 50 крупнейших фирм составляла в 1972 г. 10 % по сравнению с 25 % в среднем по обрабатывающей промышленности¹.

В целом концентрация производства и капитала в сфере услуг и их монополизация развиваются по тем же основным направлениям, что и в материальном производстве, и в сходных формах. Однако природа услуги в отличие от вещного продукта вызывает некоторую модификацию форм, в частности усиливает значение локально-территориального фактора. При довольно низких показателях концентрации в масштабе страны монополии могут играть решающую роль на отдельных, как правило, наиболее важных для них местных рынках*. При прочих равных усло-

* Например, доля четырех крупнейших цепных (владеющих сетью однотипных магазинов) монополий в торговле бакалейными товарами в США в 1970 г. составляла 20,1 %, а в городе Вашингтоне превышала 70 %. В более половины городов США с населением свыше 500 тыс. человек на долю четырех крупнейших монополий

виях можно обеспечить контроль над локальным рынком в услугах, располагая сравнительно небольшими размерами капитала. Более широкие возможности для монополизации услуг капиталом среднего и даже малого размера открываются и в связи с углублением специализации услуг, по мере дробления рынков, при приближении их к конечному потребителю. Таким образом, если даже по общепринятым в настоящее время в промышленности критериям концентрации и монополизации ряд отраслей услуг продолжает уступать индустрии, в действительности с учетом отмеченных факторов степень господства крупного капитала и его результаты могут быть несколько не ниже.

Монополия ныне перешагнула границы индустриальной сферы, она характерна и для многих отраслей услуг. Монополистические группировки распространили свой контроль не только на торговлю и услуги частнопредпринимательского сектора, но и активно внедряются в такие перспективные сферы социальных услуг, как здравоохранение, образование, учреждения отдыха и развлечений, модифицируя их организационную структуру, хозяйственную практику, механизм ценообразования.

Усиление позиций крупного капитала, монополизация имеют в услугах те же основные последствия, что и в материальном производстве, — повышение уровня цен и «жесткость» их структуры. Хотя возможности изучения влияния монополий на ценообразование в отраслях услуг крайне ограничены из-за отсутствия важнейших статистических данных, недостаточной разработки категорий цены, продукции и т. п., результаты ряда работ в этой области подтверждают позитивную связь сравнительных уровней концентрации и цены, а также близость их динамики. Проследив соотношение концентрации депозитов и уровня процентной ставки в коммерческих банках, американские экономисты пришли к выводу об их тесной корреляции. Расчеты подтвердили и гипотезу о повышенной «жесткости» монопольной цены кредита, о ее большей устойчивости к изменениям: норма процента обнаруживала меньшие колебания на более высококонцентрированных рынках².

Результаты разнообразных форм согласования монополиями цен, естественно, держатся их участниками в секре-

приходилось 50% товарооборота и почти в 90% крупных городов четыре первых фирмы контролировали 40% всех продаж продовольственных товаров (Food Chain Pricing Activity. Washington, 1974, p. 22, 136).

те, но время от времени они становятся достоянием общественности и проливают свет на характер ценообразования, в том числе и на услуги. При рассмотрении антitrustовского дела против производителей и торговцев хлебобулочными изделиями в Сиэтле в середине 60-х годов выяснилось, что в период тайного сговора о ценах они повысились на 15—20%³. Специальное исследование ведущих цепных фирм, торгующих продовольствием, в 1970—1974 гг. показало, что на трех рынках, где господствовали одна-две или четыре фирмы, цены были выше, чем на других⁴. Цены на продовольствие в округе Колумбия, где монополизация рынка чрезвычайно высока, по данным Федеральной торговой комиссии США, на 4% выше, чем в среднем по стране. На локальных рынках, где позиции монополий особенно сильны, выше уровень торговой накладки, а их прибыли иногда на 60% превосходят среднюю норму прибыли всего цепного объединения. Изучение практики торговых монополий привело авторов исследования к следующему выводу: «Взрослая рыночная мощь цепей супермаркетов в масштабе страны, в разных и отдельных ее районах является... основной причиной повышения цен на продовольствие»⁵.

Особенности структуры ряда отраслей услуг вносят, однако, коррективы в рыночное поведение крупного монополистического капитала. Утверждаясь на рынках, где преобладают мелкие и средние предприниматели, монополии зачастую прибегают к ожесточенной ценовой конкуренции, предлагая свои услуги по более низким ценам. Именно такую тактику в завоевании рынков избрали монополии розничной торговли. Глубокие организационно-технические сдвиги, преимущества цепных объединений, экономия на масштабах операций, применение новых форм торговой практики (самообслуживание) и т. п., на которые в своей экспансии опирались торговые монополии, позволяли им и при более низких ценах получать норму прибыли выше средней*.

Однако более чем полувековая история торговых монополий убеждает в том, что снижения цен обычно носили

* Огромный успех супермаркетов в США в 50-х годах был связан со снижением торговой накладки до 12% против 20% в магазинах обычного типа; норма же прибыли супермаркетов в результате сокращения издержек была на 40% выше, чем в традиционных видах торговли (Harvard Business Review, November—December, 1976, p. 76).

кратковременный характер и служили тактическим средством для захвата рынков. По достижении рыночного господства монополия полностью реализует его, сменив тактику снижения цен, кстати, больше широко рекламируемого, чем реального, на неопасное уже с точки зрения конкуренции их повышение. Цена торговых услуг или размер наценки в торговле продовольственными товарами в связи с «революцией» супермаркетов с начала 20-х годов существенно снизилась до минимального уровня в конце 50-х годов. На протяжении 50-х и 60-х годов она возрастала и вновь оказалась на уровне 1929 г., повысившись к 1965 г. с 17 до 22% розничного товарооборота⁶.

Монополия в розничной торговле не только обращала себе на пользу плоды технико-организационного, общественного по своему характеру прогресса в виде более высоких прибылей при сократившихся издержках, но и использовала господство на рынках сбыта для повышения цен. Торговая наценка, несмотря на радикальные сдвиги в технике и организации торговли капиталистических стран, возрастала не только абсолютно, но и относительно. Как видно из табл. 1-2, цены на торговые услуги возрастали быстрее цен на промышленные товары.

К тактике снижения цен в период активного внедрения на рынки прибегал крупный капитал и других отраслей услуг — гостиничного сектора, рекреационной сферы, выступая в последующем в роли лидера взвинчивания цен. Утверждение монополистического капитала в некоторых видах профессиональных услуг и услуг бизнесу вело к повышению цен уже на начальных этапах, чему в немалой степени благоприятствовала рыночная ситуация — устойчивое превышение по целому ряду причин спроса над предложением. В США восемь крупнейших консультационных фирм по вопросам управления сосредоточивают 25% выручки отрасли, а их доходы примерно вдвое выше средних по отрасли⁷.

Монополизация сферы услуг происходила и за счет усиления зависимости мелкого и среднего предпринимательства в этой сфере экономики от крупного капитала промышленности и других отраслей хозяйства. В послевоенный период, особенно в последние 10—15 лет, важной формой подобной зависимости стало быстрое расширение контрактной системы («фрэнчайз»), носившее в ряде отраслей характер бумажной.

Эта система охватила практически все виды услуг про-

изводству и поселению, особенно гостиничный бизнес, предприятия общественного питания, торговлю недвижимостью, зрелищные предприятия, рекламные агентства, учетно-бухгалтерские услуги и т. п.* С ее помощью монополистический капитал подчиняет мелкое предпринимательство, осуществляя контроль над наиболее существенными сторонами его деятельности. Мелкий бизнес, включенный в систему «фрэнчайз», по существу лишен возможности проводить самостоятельную рыночную политику, а свобода его конкуренции поставлена в строгие монополистические рамки. И хотя статистика капиталистических стран рассматривает такого рода фирмы в качестве самостоятельных, на деле они составляют неотъемлемую часть существующей монополистической структуры со всеми вытекающими отсюда последствиями для их рыночной, в том числе и ценовой, политики.

Воздействие промышленных монополий на сферу услуг, прежде всего на розничную торговлю, осуществлялось и по линии использования ими законодательства о вертикальном фиксировании цен, т. е. о продаже розничными торговцами товаров в соответствии с контрактом по ценам, не ниже уровня, установленного производителями. На этих условиях обычно реализовалась продукция крупнейших монополий, стандартная, широко рекламируемая их производителями в масштабе страны, как правило, со знаком фирмы-производителя.

В последние годы вследствие общего обострения проблемы реализации, усиления мощи крупного торгового капитала и т. п. законодательная система вертикального фиксирования розничных цен производителями товаров в одних странах была отменена, в других существенно ослаблена и тем не менее промышленные монополии продолжают сохранять достаточно высокую степень контроля над товаропроводящей сетью, например посредством публика-

* В США в середине 70-х годов на долю предприятий, охваченных контрактной системой, приходилось около 30% розничного товарооборота, около 30% выручки предприятий общественного питания, примерно 15% объема реализации услуг. В конце 1976 г. на основе контрактных соглашений работало примерно 444 тыс. предприятий (Dun's Review, August 1977, p. 58). По мнению американских специалистов, «контрактная система наделяет производителя высшей властью над дилером» (Automotive Repair Industry Hearing before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly. Washington, 1968, p. 14, 368, 491).

ции прейскурантов на их продукцию. Но даже если давление промышленных монополий на мелкий торговый капитал несколько уменьшается, рыночная свобода последнего во всевозрастающей степени ограничивается ценовой политикой торговых монополий, ныне определяющих основные параметры сбыта на важнейших рынках.

Повышательное движение цен на услуги в результате их монополизации усиливается и под влиянием государственно-монополистических тенденций.

В инфляционный процесс в США вносят свой далеко не малый вклад регулируемые государством отрасли услуг, такие, как транспорт и связь. Первоначально целью их государственного регулирования, введенного федеральным или штатным законодательством, было противодействие так называемой естественной монополии в одних отраслях или разрушительным последствиям, которые могла повлечь за собой свободная конкуренция, — в других. С течением времени практика государственного регулирования претерпела существенные изменения, и ныне она в значительной степени объективно служит интересам крупного монополистического капитала регулируемых отраслей, а не общества и потребителей, как это первоначально предполагалось. Иначе говоря, и в этих отраслях господствует монополия, хотя и в своеобразной форме.

В соответствии с практикой государственного регулирования конкуренция не допускается или строго ограничивается даже в тех областях, где она технически допустима и экономически целесообразна, например на грузовом автотранспорте. В основе регулирования тарифов лежит концепция покрытия всех издержек. В результате неэффективно действующие фирмы имеют возможность компенсировать затраты и получать нужный им уровень прибыли. Цены на транспортные услуги разрабатываются тарифными бюро, которые по общему признанию исследователей являются органами монополистического контроля над рынком: тарифные бюро наделены антитрестовской неприкосновенностью, в их рамках крупный капитал практикует законное согласование уровней и динамики тарифов. Предложенные ими тарифы, как правило, утверждаются регулирующими комиссиями. Например, из 45 160 тарифов, поступивших в межштатную транспортную комиссию в финансовом 1976 г., только 158 не были ею утверждены в большей части потому, что были ниже действующих⁸.

Деятельность регулирующих органов в том виде, как она сложилась к настоящему времени, ограничивает свободу доступа в отрасли, тормозит технические и организационные нововведения, фиксирует в интересах монополий цены, закрепляет их жесткую структуру и искусственно высокий уровень. По имеющимся оценкам, дополнительные затраты, которые несет общество в результате регулирования железнодорожного и грузового автомобильного транспорта, исчисляются в 4—10 млрд. долл. Система регулирования грузового автотранспорта завышает тарифы на 20% и более⁹. По мнению экспертов, «можно оспаривать порядок этих цифр, но совершенно очевидно высокая цена такого рода регулирования и тот факт, что эти издержки вносят крупный вклад в текущую инфляцию»¹⁰.

Возможности для снижения цен, обусловленные научно-техническим прогрессом и быстрым расширением рынков, до последнего времени серьезно лимитировались жестким регулированием авиатранспорта. Управление гражданской авиации в США, как регулирующий орган, с самого своего возникновения защищало интересы действующих монополий, ограничивая доступ новых компаний. Более чем за два десятилетия ни одна компания не получила сертификат на обслуживание регулярных рейсов на внутренних авиалиниях. Серьезные препятствия были поставлены снижению тарифов — обо всех намечаемых изменениях следовало заранее сообщать управлению, и эти предложения могли оспариваться конкурентами. В результате авиакомпания соперничали между собой не на базе цен, а путем увеличения количества рейсов и услуг, предоставляемых клиентуре. Если первоначально услуги, предлагаемые авиакомпаниями, и соответствовали спросу, в последующем они дополнялись такими видами, от которых потребитель при свободном выборе предпочел бы отказаться.

При сравнении уровней тарифов на регулируемых и нерегулируемых авиалиниях — обычно в границах отдельного штата — обнаруживается на последних более низкий уровень тарифов, большее разнообразие услуг и более интенсивное движение. По имеющимся подсчетам, в штате Калифорния в 1972 г. государственное регулирование приводило к завышению цен на авиабилеты на 48—84%. По другой оценке, при более гибкой системе ценообразования на авиатранспорт пассажиры ежегодно выигрывали бы 1,4—1,8 млрд. долл.¹¹

Об усилении инфляционных тенденций в результате государственного регулирования транспорта свидетельствует и сопоставление важнейших показателей деятельности регулируемых и нерегулируемых отраслей с близкими условиями развития. В послевоенный период такие отрасли, как химическая, электротехническая и воздушный транспорт, шли в авангарде научно-технического прогресса. За период с 1960 по 1973 г. рост капиталовложений в авиатранспорт (в 3,7 раза), в химическую промышленность в целом (в 2,9), в производство химического волокна (в 4,6), в электротехническую отрасль (в 3,2), в производство радио- и телевизионной аппаратуры (в 4,1 раза) послужил основой быстрого повышения производительности труда. При росте часовой выработки занятых на авиатранспорте и в производстве химических волокон за указанный период одинаковым темпом — на 6,7% среднегодовые цены на химические волокна снижались на 0,8%, тогда как на услуги пассажирского авиатранспорта возросли на 4,4% (1964—1975 гг.), повышение производительности труда в производстве радио- и телеаппаратуры за тот же период на 4,3% привело к снижению цен на 1,6%¹². Цены на все химические товары возросли на 0,6%, на электротехнику — на 0,95%.

Противоположная динамика цен при несомненной близости важнейших технико-экономических параметров развития связана с различиями рыночной структуры отраслей. Хотя в химической и электротехнической промышленности господствуют несколько крупнейших монополий, примерное равенство их сил в условиях быстрого технического прогресса и расширения производства способствовало резкому обострению конкуренции на рынках сбыта (не в последнюю очередь за счет внедрения продукции зарубежных монополий). В результате научно-технический прогресс реализовался в относительном или даже абсолютном снижении цен. Поддерживаемая государством монополия на авиатранспорте, несмотря на глубокие технико-экономические сдвиги, давала противоположные результаты.

Отрицательные стороны регулируемой государством монополии — злоупотребление рыночной властью, сдерживание технического прогресса, роста производительности труда, ограничение ценовой конкуренции и т. п. — к середине 70-х годов в США стали столь очевидными, что правительство было вынуждено признать чрезмерно высоки-

ми общественные издержки регулирования ряда отраслей и предпринять некоторые шаги по усовершенствованию этой системы*. В последние годы была несколько ослаблена степень контроля над железнодорожными тарифами с целью оживления ценовой конкуренции. Однако эти изменения не затронули основополагающих принципов регулирования, носят характер полумер и не ослабляют его инфляционное давление. В конце 1978 г. принят Закон о дерегулировании воздушного транспорта.

В 60-х годах проявилась тенденция к более быстрому росту цен в национализированных отраслях услуг ряда капиталистических стран в сравнении с частным сектором. Как известно, государство устанавливает на продукцию этих отраслей низкие цены, субсидируя таким образом частный капитал. Такая практика ценообразования в целом не стимулирует технический прогресс, повышение эффективности в этих отраслях, что чрезвычайно осложняет проблему бюджетного дефицита. Государство, стремясь уменьшить бюджетный дефицит, было вынуждено пойти на ряд мер по изменению механизма ценообразования, по усилению ориентации национализированных отраслей на рыночные условия. В Англии, например, начиная с 1961 г. предусматривалось установление и достижение целевых норм прибыли. И хотя намеченные цели не всегда выполнялись, повышение нормы прибыли наряду с увеличением издержек приводило к более быстрому росту цен. Если в начале 50-х годов нормы прибыли в государственных корпорациях были в 4—5 раз ниже, чем в частных, то к концу 60-х годов их значения заметно сблизились, составив соответственно 5 и 12 %. В кризисной ситуации середины 70-х годов правительство в целях борьбы с инфляцией пошло на снижение нормы прибыли в ряде государственных корпораций, в результате этот показатель упал здесь в большей степени, чем в частных. Однако в Британском управлении аэропортами и Британском управлении транспортными доками ее уровень сохранился¹³.

* Проблема регулирования было уделено особое внимание в Экономическом докладе президента США в 1977 г. «К несчастью,—говорилось в нем,—часто оказывается, что регулирование не может достичь поставленных целей или порождает более высокие издержки, чем это следовало из первоначальных задач» (Economic Report of the President, January 1977, p. 146).

2. Специфика мелкого бизнеса некоторых отраслей сферы услуг

На уровни и динамику цен услуг кроме монополизации воздействуют и другие моменты, связанные с социально-экономическими особенностями их организации. Важнейший из них состоит в том, что даже в отраслях и видах услуг с относительно низким уровнем концентрации производства и со значительным удельным весом мелкого предпринимательства рыночная структура характеризуется довольно высокой степенью ограничения конкуренции, особенно ценовой. Вместе с тем в экономической науке довольно прочно утвердилось представление о многих отраслях услуг как о зонах свободной конкуренции. Поскольку исследования концентрации производства, капитала и монополий и соответствующих изменений в механизме ценообразования начались с промышленности и ее важнейших отраслей, где господство монополий проявилось раньше всего и в полной мере, вполне естественной стала ассоциация монопольных цен с ценами промышленных товаров, продуктов крупнейших монополий и их противопоставление ценам немонополизированных секторов, которые, якобы, свободно колеблются в зависимости от конъюнктуры.

Анализ рыночной структуры отраслей сферы услуг между тем показывает, что тезис о свободе конкуренции в них даже в прошлом, когда она не ограничивалась господством монополий, весьма сомнителен, а для ряда видов услуг вообще ошибочен, поскольку другие существенные обстоятельства ставят здесь пределы соперничеству фирм, особенно в области цен. Даже если оставить в стороне национализированные или так называемые регулируемые отрасли услуг, важнейшие параметры деятельности которых в той или иной мере определяются государством, оказывается, что рынки услуг характеризуются заметным, иногда значительным ограничением конкуренции.

Свободе конкуренции, в частности ценовой, в торговле, значительная часть которой представлена мелким и средним бизнесом, ставят известные пределы государственные законодательные акты. Кроме рассмотренных выше законов о вертикальном фиксировании цен в капиталистических странах действует и ряд других, цель которых — защита мелкого предпринимательства от крупных соперников с помощью тех или иных ограничений конкуренции.

В США, например, это законы о несправедливой торговле, регулирующие условия сбыта на некоторые товары *. Во Франции, Англии и некоторых других странах под давлением мелкого торгового капитала законом ограничивается строительство супермаркетов **, регламентируются продолжительность и число рекламных распродаж в крупных магазинах, часы работы магазинов и предприятий обслуживания, вводятся ограничения в отношении рекламы и т. п. В результате этих и ряда других мер нарушается гибкость цен особенно в сторону их снижения, а центр тяжести в конкурентной борьбе переносится в неценовые области.

Рыночное поведение мелкого бизнеса в сфере услуг оказывается под огромным воздействием локально-территориального фактора. Поскольку продукт в виде услуги нетранспортабелен, потребитель сам обращается в соответствующее предприятие, от размещения которого во многом зависят результаты деятельности, формы хозяйственной практики, в том числе и ценообразования. В территориальной раздробленности предложения услуг заложены возможности монополизации локального рынка капиталом небольшого размера или при благоприятном стечении обстоятельств даже мелким бизнесом. Удачно расположенные семейная лавка, ремонтная мастерская, мотель, врачебный кабинет и т. п. могут успешно противостоять соперникам, даже более крупным, и при более высоких ценах. Выбор места для предприятий услуг, выступая в качестве важнейшего средства неценовой конкуренции, в целом способствует закреплению более высокого уровня цен, на которые ориентируются конкуренты. Кроме того, при наличии на локальном рынке нескольких производителей даже небольшого размера создаются объективные предпосылки для согласования ими главных направлений рыночной политики, в том числе и политики цен ***.

* Эти законы действуют в большинстве штатов. Они определяют размер минимальной розничной цены в отношении к издержкам. Минимальная цена обычно складывается из закупочной цены плюс определенная надбавка, как правило, в размере 6—8%.

** Во Франции, например, действует закон, по которому строительство супермаркета площадью 360 кв. км и более разрешается только с согласия по меньшей мере половины мелких торговцев, на деятельности которых может отразиться открытие нового магазина.

*** Среди известных антитрестовскому отделу министерства юстиции США случаев горизонтальных тайных соглашений боль-

Локальная монополия крайне неустойчива, может быть нарушена при любом изменении объемов и структуры спроса и предложения. Тем не менее она остается монополией и привносит в рыночную структуру, представленную мелким и средним бизнесом, такие черты, как более высокий уровень цен и их устойчивость, особенно к понижению.

Представление о многих отраслях сферы услуг, как о зонах свободной конкуренции, в послевоенный период подтверждалось и сдвигами в ее отраслевой структуре: наиболее высокими темпами расширялись учетно-вычислительные, инженерные, проектные услуги, различного рода консультационные службы, а также рекламные, юридические, архитектурные, медицинские и т. п. При этом очень быстро не только абсолютно, но в ряде случаев и относительно возрастало количество мелких предприятий, не в последнюю очередь на основе развития контрактных систем. С 1954 по 1972 г. в США количество предприятий, не использующих наемный труд, в отраслях услуг производству и населению возросло с 410,4 тыс. до 800,7 тыс., в том числе в личных услугах населению — с 185,8 тыс. до 306,7 тыс., в авторемонтных мастерских — с 46,1 тыс. до 78,5 тыс. и особенно значительно — с 48,6 тыс. до 200,2 тыс. — в услугах бизнесу, с 21,1 тыс. до 79,9 тыс. — в сфере отдыха и развлечений. И хотя рыночная доля этих предприятий чрезвычайно скромна *, статистические данные об их количественном росте создают видимость расширения сферы мелкого производства, т. е. зон свободной конкуренции с соответствующими последствиями для уровней и динамики цен.

Анализ деятельности мелких фирм в ряде услуг производству и населению, особенно с профессиональным уклоном, показывает, однако, что они имеют мало общего

шое место занимают соглашения фирм оптовой и розничной торговли и услуг. Тайные соглашения в основном заключаются предпринимателями, обслуживающими тот или иной местный или региональный рынок. Например, в сговоре о фиксировании цен в пределах местного рынка обвинялись 200 владельцев бензозаправки, 16 владельцев авторемонтных мастерских, 100 владельцев мастерских по ремонту кузова автомобиля и т. п. (The Journal of Law and Economics, April 1974, p. 34—38).

* В 1972 г. их удельный вес в общей выручке отраслей услуг бизнесу составлял 6%, сферы отдыха и развлечений — 5, а самым высоким — 16,5% — этот показатель был в личных услугах (Statistical Abstract of the US, 1959, p. 840, 856, 857; 1973, p. 776—777, 786—787).

с традиционными, хрестоматийными представлениями о мелком бизнесе с его атомистической структурой, свободой доступа, неосведомленностью о состоянии и изменении рынков, позициях многочисленных конкурентов, с немедленной реакцией на изменение конъюнктуры, со слепым подчинением рыночной стихии. Современный мелкий бизнес в отраслях услуг все чаще строится на принципиально иных организационных основах. Его отличает либо фактическое подчинение крупному капиталу, как в системе «фрэнчайз», либо та или иная степень ограничения доступа в отрасль, регламентация организациями предпринимателей при существенной государственной поддержке важнейших сторон деятельности фирм, цен, набора услуг, их стандартов и качества и т. п. На смену атомистической структуре ныне приходит корпоративная организация предпринимателей, объединенная общностью интересов, прикрываемых маской профессиональных, со сферой действия в границах муниципалитета, штата, региона и т. д.

Контроль за доступом в отрасль новых фирм обеспечивается системой сертификатов или лицензий, которые в местных органах власти или штатах выдаются специальным управлением, в состав которого входят избранные представители данной профессии и которое действует при правительстве.

В США требования, предъявляемые к лицензиатам в разных штатах, различны. В штате Мэриленд, например, для получения лицензий от парикмахера требовалась специальная подготовка в объеме курса в 1 тыс. часов. Лицензиат должен был получить формальное образование в области научных основ парикмахерского дела, гигиены, бактериологии, гистологии волос, кожи, ногтей, мышц и нервов; строения головы, лица и шеи; элементарной химии применительно к стерилизации; болезней кожи, волос и т. п.* В других видах услуг — учетно-вычислительных,

* Профессиональная подготовка и мастерство не единственные критерии отбора претендентов. В начале 50-х годов особое внимание уделялось политической благонадежности экзаменуемых. Например, фармацевты должны были подтвердить, что они не принадлежат к коммунистической партии или какой-либо другой «подрывной» организации. Ветеринары в штате Вашингтон должны были принести антикоммунистическую присягу. Профессиональные борцы и боксеры в штате Индиана также не получали лицензий, не присягнув в своей непринадлежности к подрывным организациям (*Gellhorn W. Individual Freedom and Government Restraints. Baton Rouge, 1965*).

ветеринарных, прачечных и химчистки, косметических салонов, не говоря уже об инженерных, юридических, архитектурных, медицинских, в сфере образования и т. д. — также соответствующими организациями предпринимателей выработаны стандарты общей подготовки, профессионального мастерства и навыков. При отсутствии лицензий практика запрещается. В тех отраслях, где для организации бизнеса требуется сертификат, можно практиковать и без него, но в этом случае клиентура должна быть осведомлена об его отсутствии.

Степень ограничения доступа в отрасли услуг, связанная с практикой лицензирования, резко варьируется по отдельным профессиям и штатам. В одних создается труднопреодолимый барьер, в других она служит чисто формальным препятствием. Тем не менее это важное средство монополизации рынка в руках ассоциированной группы предпринимателей, регулирования ими предложения услуг.

Ассоциации предпринимателей подчиняют своему контролю главные стороны деятельности отрасли. В личных и профессиональных услугах разрабатываются стандарты качества и набор предоставляемых услуг, регламентируется время работы предприятий, часто запрещается реклама, особенно с указанием цен.

Важнейшее место в этой системе регламентации отводится прямому фиксированию цен в той или иной форме. Общепринятая практика заключается в разработке стандартных операций или услуг и в установлении на каждую из них цены. Пересмотр прейскуранта или его частичное изменение производятся только высшим советом ассоциации предпринимателей обычно по требованию части ее членов, определенной уставом. Стандартные фиксированные цены в большинстве случаев являются тем уровнем, ниже которого цена не может опускаться.

Конкретная практика фиксирования цен в различных отраслях и видах услуг неодинакова, но в ее существенных чертах много общего. В Англии, например, цены на услуги архитекторов устанавливает Королевский институт британских архитекторов (КИБА) в соответствии с уставом этой организации, которая охватывает 86 % всех архитекторов в стране. Прейскурант на услуги архитекторов КИБА опубликовал в 1966 г. в буклете «Условия занятости и шкала профессиональных гонораров», за которым последовал более пространственный документ под названием «Условия занятости» с подробным перечнем выполняемых

архитекторами работ и с указанием гонораров за них. Соблюдение этих правил обязательно для каждого архитектора. Исключения возможны только с согласия КИБА. О жестком характере ценовой регламентации свидетельствует, например, тот факт, что архитекторы обязаны оповещать КИБА обо всех случаях взимания более низких гонораров или скидки с гонорара, если часть архитектурных работ выполняется самим подрядчиком.

Буржуазные исследователи профессиональных услуг отмечают повсеместное распространение фиксирования цен ассоциациями предпринимателей прежде всего потому, что эта система в наибольшей степени отвечает их интересам, дает максимальный эффект в ослаблении конкуренции, в создании благоприятных рыночных условий. Рынок рассматриваемых услуг по своим основным характеристикам далек от условий свободной конкуренции. Он формируется и функционирует как рынок ассоциированных групп производителей, политика и практические действия которых оказывают решающее влияние на уровни и динамику цен.

Из вышесказанного, однако, не следует, что ассоциации предпринимателей совершенно свободны в установлении цен от требований рынка. Ни одна из форм капиталистической организации производства, какие бы изменения она ни претерпевала, не в силах устранить конкуренции, как внутриотраслевой, так и особенно межотраслевой. Если цена на услугу чрезмерно высока, потребители могут обратиться к самообслуживанию (организация фирмами собственных служб, приобретение потребителями бытовой техники, предметов личной гигиены, выполнение некоторых работ собственными силами) *; с углублением специализации услуг спрос в какой-то мере может быть удовлетворен с помощью родственных им видов. При возросшей привлекательности того или иного вида профессиональной практики условия проникновения в отрасль могут существенно измениться в результате обострения борьбы меж-

* В последние годы в США в связи с дороговизной консультационных услуг многие промышленные фирмы организуют собственную консультационную службу. С 1972 по 1976 г. количество таких фирм возросло со 100 до 500—600. Огромный рост цен на ремонтные работы вынуждает потребителей выполнять их собственными силами. Доля самообслуживания в общих затратах на ремонт жилья в 1978 г. достигла 60%. Владельцы автомобилей все чаще сами устраняют неполадки в них (Business Week, 16.V.1977; US News and World Report, 24.IV.1978, p. 19).

ду различными группировками предпринимателей, их ассоциациями и т. п.

Организация ряда личных, профессиональных услуг и услуг бизнесу в современный период с их высокой степенью контроля ассоциаций предпринимателей над доступом в отрасль, условиями производства, ассортиментом и качеством услуг, ценами и т. д. и ограничения конкуренции по своему характеру во многом напоминает средневековую гильдию. Ассоциированные предприниматели обязаны подчиняться требованиям действующего в каждой профессии кодекса этики, за нарушение которого предусмотрено целая система наказаний, вплоть до лишения права практиковать в данной области.

Возрождение некоторых принципов средневековой ремесленной гильдии происходит в новых формах, обусловленных иными технико- и социально-экономическими условиями. Важнейшая особенность этой формы организации — поддержка государственных органов, на которые по действующему законодательству возложены обязанности «охранять благополучие общества», гарантируя здоровье и безопасность населения, защиту потребителя от всякого рода жульничества и обмана, т. е. осуществлять функции контроля за оказанием целого ряда услуг. В большинстве случаев ассоциации предпринимателей извлекают из сотрудничества с государственными органами немалые выгоды. Их контроль над отраслями приобретает законную силу, при отсутствии государственной поддержки практика установления цен и другие согласованные действия преследовались бы по антитрестовскому законодательству. Государственное регулирование не является для них обременительным, не ущемляет сколько-нибудь существенно их интересы, оставляя значительную автономию. Хотя отраслевые управления при правительствах штатов должны ежегодно отчитываться о результатах деятельности, эти отчеты, по признанию экспертов, рутинны и трафаретны и вряд ли могут заметно влиять на отрасль. Не случайно инициатива в законодательстве об охране интересов потребителей исходит главным образом от представителей профессий, а не от государственных властей. Условия лицензирования обычно разрабатываются представителями профессий. Советы, выдающие лицензии и сертификаты, состоят соответственно из врачей, юристов, фармацевтов, бухгалтеров и т. п., которые наделяются государственными органами определенными полномочиями. И хотя

цель лицензирования — защита потребителей, их представители в состав советов обычно не включаются.

Таким образом, современные формы организации в ряде видов услуг предоставляют огромные преимущества для производителей. Не случайны поэтому чрезвычайная популярность концепции профессионализма, быстрое расширение количества предпринимательских ассоциаций, организованных по профессиональному признаку, и их членства, распространение принципов гильдейской организации на новые области услуг и на различные профессии, усиление контроля предпринимательских ассоциаций над отраслями. В США в настоящее время выдаются лицензии примерно на 500 видов занятий. Только в области косметологии лицензируются 14 видов практики. За 20 лет — с 1957 по 1977 г. — число лиц, получивших сертификаты на практику в области финансовой отчетности корпораций, возросло с 39,1 тыс. до 179,5 тыс. человек. По данным министерства труда, в некоторых штатах работающие по лицензиям составляют до 25 % всех занятых¹⁴. Во Франции на долю «регламентируемых» услуг в начале 70-х годов приходилось 9 % валового внутреннего продукта¹⁵.

О том влиянии, какое может оказать на уровень и динамику цен гильдейская система организации, красноречиво свидетельствует практика Американской медицинской ассоциации (АМА) и других ассоциаций в области здравоохранения в США. АМА ограничивает доступ в медицинские профессии путем искусственного сокращения количества учебных заведений, строжайших требований к студентам, высокой стоимости образования. Контингент обучающихся и стандарты медицинского образования контролируются Советом медицинского образования и больниц. Лицензии на врачебную практику выдаются только лицам, окончившим учебные заведения, созданные и одобренные советом; организации производителей в этой сфере не только искусственно ограничивают предложения услуг, но и детально их регламентируют. Предписания относительно предоставляемого набора услуг и других сторон деятельности обязательны для всех врачей — членов ассоциации. С конца 50-х годов АМА разработала систему стандартных цен. Врачи каждой специальности оценивали операции в баллах, затем переводили их в доллары. По каждой операции был установлен минимальный уровень гонорара. В результате принятия этой системы цен, которые

бесспорно являются ценами производителей, произошло общее удорожание медицинского обслуживания, так как врачи, получавшие ранее более низкие гонорары, повысили их до стандартного уровня и, кроме того, стали взимать плату за каждую услугу, даже если в прошлом она в отдельности и не оценивалась.

Принятая АМА система организации медицинской помощи предполагает и значительную степень прямого воздействия производителей на размеры и структуру спроса: общепрактикующий врач, являясь центральным звеном системы, определяет весь набор лечебных процедур, необходимых больному, — услуги врачей-специалистов, использование больниц и лабораторий и т. п. Врачи обращают в свою пользу и такие особенности спроса на медицинские услуги, как некомпетентность потребителей относительно возможных вариантов лечения, низкую эластичность спроса по цене для целого ряда услуг и т. д. Все эти факторы наряду с быстрым расширением спроса на медицинские услуги, особенно после принятия правительством США социальных программ помощи престарелым и нуждающимся слоям населения, с отсутствием у страховых компаний, оплачивающих медицинскую помощь, стимулов для ее удешевления обусловили стремительный рост цен на медицинские услуги. С 1950 по 1977 г. общий индекс стоимости жизни в США возрос в 2,5 раза, цены на услуги — в 3,3, на медицинские услуги — в 3,8, гонорары врачей — в 3,7 раза¹⁶.

Само собой разумеется, что далеко не во всех видах личных и профессиональных услуг достигнута столь высокая степень контроля производителей над рынком. Общая закономерность состоит в том, что при прочих равных условиях степень ограничения конкуренции и роль монополистических элементов в рыночной структуре возрастают по мере технического усложнения производства услуг, повышения их научного содержания. В современных условиях непрерывных технических, экономических и социальных изменений сохранить устойчивость этой формы организации на сколько-нибудь длительный период становится все труднее. Ее нарушает научно-технический прогресс, обострение конкуренции, особенно межотраслевой, организованные действия потребителей против произвола профессионалов и т. п. Показательно, что в ответ на протесты общественности даже такая могущественная корпорация, как АМА, была вынуждена пойти на некоторое расшире-

ние числа обучающихся в медицинских учебных заведениях.

Тем не менее в ряде услуг, особенно с профессиональным уклоном, сложились благоприятные условия для господства на рынках ассоциированных производителей гильдейского и других типов организации для ограничения конкуренции, особенно ценовой. Причем целый ряд факторов способствует его укреплению и распространению, среди них — углубление специализации профессиональных услуг (на узком рынке легче установить контроль, учитывая часто уникальный характер услуги), неосведомленность потребителей относительно уровня цен и возможных альтернатив *. Имеет значение и то обстоятельство, что система высшего образования в силу длительности процесса обучения и сложности ее приспособления к общественным потребностям может оказаться неспособной своевременно и оперативно удовлетворять их как по объему, так и по структуре. Отсюда возникает своеобразная рента за «редкость» профессии или услуги с соответствующим изменением цен на них.

Хотя статистическая база для изучения движения цен на рассматриваемые виды услуг крайне скудна, имеющиеся данные подтверждают вывод о том, что гильдейский и подобные ему типы организации обеспечивают своим членам высокие и относительно возрастающие уровни дохода. Специальное обследование профессиональных услуг в ФРГ в период с 1962 по 1969 г. показало, что большинство занятых в профессиональных услугах повышали свой доход темпом выше среднего. Так обстояло дело в медицинских профессиях, включая зубных врачей, у фармацевтов, специалистов в области финансовой отчетности корпораций, архитекторов и других инженеров-консультантов, брокеров по продаже недвижимости и экспертов по сбыту продукции ¹⁷. В США в период с 1964 по 1973 г. индекс цен на ряд юридических услуг в среднем в год повышался на 7,2%, т. е. даже быстрее, чем на медицинские услуги.

Своеобразие ряда наиболее динамичных видов услуг в настоящее время заключается в том, что гильдейская форма организации в них сочетается с расширением позиций крупного капитала. Через своих представителей в руково-

* Например, в США в настоящее время только различных инженерных консультационных услуг насчитывается 70 видов.

дящих органах ассоциаций предпринимателей монополии устанавливают контроль над развитием соответствующих отраслей услуг, а своей ценообразующей деятельностью закрепляют монопольные элементы цены, подводят под них экономическую основу.

Таким образом, рыночная структура отдельных отраслей услуг наряду с усилением господства монополистического капитала в сочетании с государственно-монополистическими тенденциями обладает и рядом других специфических черт, которые заметно ограничивают сферу действия в рамках конкурентной борьбы, усиливают элементы монополии. Даже в секторах, где преобладает мелкое предпринимательство и согласно утвердившимся представлениям движение цен должно регулироваться стихией рынка, существующие формы организации благоприятствуют повышению цен.

3. Производительность труда и технический уровень производства в сфере услуг

Причины относительного удорожания услуг кроются и в особенности динамики производительности труда, в специфике развития технического базиса их отраслей.

С точки зрения характера и темпов технического развития и роста производительности труда сфера услуг чрезвычайно разнородна. В динамике производительности труда в отдельных ее отраслях наблюдаются существенные различия. В США в период с 1950 по 1975 г. средняя часовая выработка одного занятого в связи увеличилась в 3,2 раза, на транспорте — в 2 раза; по этому показателю указанные отрасли опережали добывающую и обрабатывающую промышленность в 1,9 и 1,75 раза. В торговле рассматриваемый показатель вырос в 1,7 раза¹⁸. Что касается прочих многочисленных отраслей услуг, то в них рост производительности труда был более скромным. По расчетам известного американского экономиста Дж. Кендрика, производительность труда в секторе услуг (в данном случае без транспорта и связи), включая кредитно-финансовую сферу, росла вдвое медленнее, чем во всей частной экономике; среднегодовые темпы ее прироста в период с 1948 по 1966 г. в торговле равнялись 2,9%, в финансово-кредитных учреждениях — 2,1, в услугах производству и населению — 1,2% против 3,1% для всего частного сектора

хозяйства¹⁹. Примерно аналогичные соотношения складываются и в других странах. В Англии с 1948 по 1973 г. часовая производительность труда в расчете на одного занятого во всем хозяйстве увеличивалась в среднем за год на 2,3%, в торговле — на 2,2, в кредитно-финансовой сфере — на 1,9, в отраслях услуг производству и населению, исключая их профессиональные виды, — на 2,1%²⁰.

Хотя статистика производительности труда в отраслях услуг крайне скудна не в последнюю очередь из-за концептуальных и методологических трудностей определения и измерения продукции и отсутствия важнейших исходных данных, результаты работ ряда организаций и исследователей почти одинаковы в оценках более низких темпов роста производительности труда в услугах по сравнению с производством вещного продукта. Это обстоятельство отражает некоторые общие закономерности развития сферы услуг, тот непреложный факт, что в ряде их важнейших и быстро растущих секторов воздействие таких основных слагаемых роста производительности труда, как научно-технический прогресс, усложнение материально-технической базы, повышение фондовооруженности труда, имеет более узкие, чем в вещном производстве, рамки или ведет к результатам, отличным от прямого увеличения выработки работника.

Научно-технический прогресс прежде всего и глубже всего затрагивает те виды услуг, где налажены их массовое производство, выпуск однородной продукции. Расчленение процессов на единообразные повторяющиеся операции, унификация и стандартизация их, как и в вещном производстве, создают необходимую основу для разработки и внедрения соответствующих технических средств. Именно такой характер технического развития присущ транспорту и связи, которые по степени насыщенности машинами и оборудованием не уступают индустрии, а в отношении замены живого труда овеществленным идут впереди других отраслей хозяйства. Технические средства выполняют здесь ключевые функции, роль рабочей силы сводится главным образом к контролю и наблюдению за производством.

В большинстве других отраслей и видов услуг столь высокая степень стандартизации продукции практически недостижима прежде всего вследствие индивидуального характера обслуживания и необходимости в большинстве случаев личных контактов с потребителями, разнообразия

спроса. Кредитно-финансовые, личные услуги населению, профессиональные услуги, услуги бизнесу, несмотря на углубляющуюся специализацию, представляют собой в большинстве случаев последовательную цепь индивидуальных операций с каждым отдельным клиентом. Крайнее разнообразие спроса ограничивает возможности унификации предложения, перевода производственной базы на массовое обслуживание, суживает границы применения техники. Большое значение для технического развития ряда видов услуг имеют и социальные аспекты их формирования, как сфер мелкого предпринимательства. В прошлом их техническая перестройка тормозилась слабостью финансовой базы мелкого бизнеса, широким использованием семейного труда и т. п. Скапливающаяся здесь обильная и дешевая рабочая сила не стимулировала внедрения машин и оборудования. Не утратило своего значения это обстоятельство и поныне.

В послевоенный период, особенно в последние 15—20 лет, в этой области наместились некоторые новые тенденции. С расширением сферы услуг, с ростом спроса здесь увеличился размер предприятий, углубилась специализация. Производители средств производства усилили внимание к этой сфере, стремясь освоить перспективные рынки сбыта. Некоторые ее отрасли, особенно высокотрудоемкие, стали объектом тщательных и всесторонних исследований. Наука к этому времени вплотную подошла к решению ряда сложных технических проблем, которые ставит перед нею производство услуг. Ныне технические средства находят все более широкое применение во многих отраслях услуг, способствуя улучшению их качества, появлению множества их новых видов, замене живого труда овеществленным.

Важнейшим условием глубоких технических сдвигов в большинстве случаев является коренной пересмотр традиционных методов и форм организации производства, разработка новых подходов. В банковской сфере широкое внедрение техники, прежде всего электронно-вычислительной, стало возможным лишь благодаря унификации и стандартизации финансовых документов и операций в масштабах страны, принятию единого метода кодирования и идентификации знаков. Индустриализация розничной торговли в развитых капиталистических странах также была сопряжена с радикальными изменениями в ее организационных формах — созданием цепных систем торговых объедине-

ний, введением методов самообслуживания и т. п. В оптовой торговле внедрение электронно-вычислительной техники и средств транспортировки товаров связано в первую очередь со стандартизацией операций. Технологические преобразования в ряде других услуг основывались на применении модифицированных с учетом отраслевой специфики форм организации, применяемых в промышленности. На индустриальную базу были переведены услуги прачечных и химчистки. Многие элементы промышленной организации используются в ремонтных мастерских и т. п.

Научно-технический прогресс оказал и оказывает существенное воздействие на сферу услуг, в ряде ее отраслей рост производительности труда заметно ускорился. В торговле США среднегодовой показатель часовой выработки работника в период с 1962 по 1974 г. повысился до 2,5% против 2,1% за 1950—1962 гг. В оптовой торговле он увеличился в 1958—1966 гг. до 3,3% по сравнению с 2,4% за период 1948—1957 гг., соответствующие показатели для розничной торговли равнялись 3 и 2,2%. В услугах производству и населению частного и государственного секторов, исключая домашнюю прислугу и услуги бесприбыльных организаций, темпы роста часовой выработки повысились с 0,9% в период с 1948 по 1957 г. до 1,2% в среднем в год за период с 1958 по 1968 г. В прачечных и химчистке среднегодовая выработка работника в 1958—1965 гг. возросла на 0,9%, в 1965—1973 гг. — на 2,9%²¹. Организационно-технические преобразования в торговле позволили ей начиная с 60-х годов опережать все хозяйство по рассматриваемому показателю не в последнюю очередь потому, что ряд первичных, весьма трудоемких операций по расфасовке, упаковке, сортировке товаров перешли из торговли в промышленность, а трудоемкие функции отбора товаров в магазинах самообслуживания были возложены на самих покупателей. Но и в этот период ускорившегося технического развития по темпам роста производительности труда кредитно-финансовая сфера и отрасли услуг производству и населению уступали среднему показателю по всему частному сектору хозяйства.

При анализе соотношения динамики производительности труда и цен, а также связей научно-технического прогресса и производительности труда в отраслях услуг обнаруживается, что четко выраженные зависимости этих категорий, присущие вещному производству, здесь в той или иной степени модифицируются под воздействием осо-

бенностей производства и характера продукции. Так, связи фондовооруженности труда с его производительностью здесь не столь тесны и прямолинейны, как в вещном производстве. Поскольку в ряде услуг индивидуального характера границы внедрения технических средств сравнительно узки, технический прогресс, рост фондовооруженности труда в системе факторов повышения его производительности, по-видимости, не всегда стоят на первом месте. В некоторых личных и профессиональных услугах первостепенную роль в росте производительности играют факторы, связанные с повышением качества рабочей силы — уровня ее общеобразовательной и профессиональной подготовки, производственного опыта и т. п., а также с разработкой и усовершенствованием более рациональных форм организации производства и труда. В то же время специфика использования техники в ряде отраслей услуг, особенно новых, заключается в том, что с ее помощью значительно расширяется набор предоставляемых услуг, улучшается их качество. При этом затраты живого труда могут не только не сокращаться, но и возрастать, поскольку новые виды технических средств зачастую требуют дополнительных затрат труда на ее обслуживание и эксплуатацию. Наиболее яркий пример в этом отношении — технически сложное, разнообразное медицинское оборудование, позволявшее осуществлять недоступные в прошлом операции и методы лечения, точную и быструю диагностику заболеваний, облегчившее проникновение в глубокие тайны функционирования человеческого организма и т. п. Следует также иметь в виду, что часть основных фондов, в некоторых услугах довольно существенная (гостиницы, зрелищные предприятия, школы, больницы и т. д.), предназначена не для выполнения чисто производственных процессов, а выступает в качестве фондов потребления, повышает уровень комфорта потребителей.

Новая техника и в услугах в той или иной мере заменяет труд человека. Однако в отличие от вещного производства здесь в большинстве случаев с расширением и усложнением материально-технической базы главным агентом производственных процессов остается рабочая сила, качественно обогащенная и дополняемая возросшей массой оборудования, приборов, механизмов, а результаты производства и в этих условиях во многом определяются индивидуальным мастерством работников. Таким образом, хотя связь научно-технического прогресса с производи-

тельностью труда в отраслях услуг несомненна, ее формы несколько отличаются от наблюдаемых в вещном производстве: в частности, научные достижения в большей мере материализуются в нетехнических факторах — рабочей силе, организации производства и труда.

При всей сложности статистического измерения производительность труда в целом ряде отраслей услуг, особенно на длительный период, возрастает медленнее, чем в вещном производстве. Это отставание — одна из важнейших объективных причин относительно быстрого удорожания услуг. В США с 1948 по 1970 г. цены на основные компоненты конечного общественного продукта возросли в следующих размерах: на вещный продукт — в 1,4 раза, на услуги — в 2, на строительные объекты — в 1,8 раза²². Производительность труда за этот же период в обрабатывающей промышленности увеличилась в 1,8 раза, в услугах производству и населению — в 1,2, в кредитно-финансовой сфере — в 1,5, в контрактном строительстве — в 1,3 раза²³. Если учесть более высокие темпы роста производительности труда на транспорте и в связи, отразившиеся в динамике общего индекса цен на услуги, обратная зависимость роста цен и производительности труда за длительный период вполне очевидна.

Пожалуй, еще красноречивее связь рассматриваемых показателей проявляется на микроуровнях, при сравнении взаимозаменяемых или взаимодополняемых видов товаров и услуг. В США, например, за более чем двадцатилетний период производительность труда в выпуске автомобилей росла в 1,4 раза быстрее, чем в их ремонте; соответственно цены на ремонт и обслуживание автомобилей повышались в 1,5 раза быстрее, чем на их новые виды. По темпам производительности труда производство предметов личной гигиены более чем вдвое превышало соответствующий показатель для личных услуг населению, цены на последние возрастали в 1,5 раза быстрее, чем на предметы личной гигиены. При росте производительности труда в производстве товаров для отдыха и развлечений в 1,7 раза быстрее, чем в рекреационных отраслях услуг, цены на эти услуги повышались быстрее, чем на товары, в 1,4 раза²⁴. Примерно такие же соотношения динамики производительности труда и цен складываются в производстве и ремонте радиотелевизионной аппаратуры, обуви, в производстве продовольственных товаров и в предприятиях общественного питания,

4. Некоторые особенности производства услуг и спроса на них

Действие механизма ценообразования в сфере услуг связано с рядом характерных черт, имманентно присущих продукту в виде услуги в отличие от вещного товара. Такие экономические характеристики услуги, как совпадение в едином акте производства и потребления, нетранспортабельность и невозможность накопления продукции, оказывают немаловажное воздействие на уровень и динамику цен. Как известно, в объемах производства и потребления услуг наблюдается отчетливо выраженная неравномерность вследствие резких колебаний спроса на протяжении года, сезона, месяца, недели, суток, дня и т. д. Поскольку каждое предприятие этой сферы ориентируется на удовлетворение максимального спроса, здесь в отличие от производства вещного продукта объективно обусловлен более низкий уровень использования мощностей и, следовательно, более высокий уровень постоянных издержек в расчете на единицу стоимости продукции. Во многом аналогичное положение складывается и с переменными издержками. Хотя в этой сфере имеется больше возможностей маневрирования в использовании рабочей силы, например посредством привлечения дополнительных работников в сезон или часы «пик», в целом, по-видимому, эффективность использования рабочей силы в отраслях услуг ниже, чем в производстве вещного продукта. В самом деле, независимо от степени загрузки должен быть полностью укомплектован штат, обслуживающий средства транспорта, связи, зрелищные предприятия, медицинские учреждения и т. п.

В услугах продукт нельзя создать впрок и реализовать его в период пикового спроса, сглаживая таким образом колебания спроса и предложения. Свои более высокие издержки при равных затратах капитала с производителями вещного продукта, учитывая ориентацию на равную норму прибыли, производители услуг стремятся компенсировать более высокой ценой в расчете на единицу продукции. Это обстоятельство в сочетании с более низкими темпами роста производительности труда определяет отмечаемый многими исследователями высокий уровень цены на услугу в сравнении с ценами на вещный продукт, хотя такие сопоставления и грешат большой долей условности. В США, например, стоимость небольшого ремонта обуви составляет 10—15% цены новой пары; стоимость стрижки в мужской

парикмахерской только вдвое дешевле мужской рубашки; билет в кино дороже трех пар нейлоновых чулок; перманент стоит столько же, сколько шерстяная юбка; ремонтировать часы целесообразно лишь в случае их особой ценности. Очень дороги ремонт квартир и бытовой техники. В ценах на многие услуги, по-видимому, отражается и более высокая степень риска при организации их новых видов или при расширении старых. Если производитель нового товара зачастую может предпринять рыночный эксперимент со сравнительно невысокими затратами, используя для этого, скажем, резервные мощности с их небольшими модификациями, то в услугах для этого могут потребоваться более существенные затраты при большей продолжительности эксперимента.

Отмеченные экономические характеристики услуг оказывают воздействие и на динамику их цен, особенно это заметно во время конъюнктурных или кризисных нарушений производства. Производители вещного продукта и в этих условиях сохраняют возможность в той или иной мере компенсировать произведенные затраты, продолжают выпускать продукцию в надежде реализовать ее по более низким ценам или сразу, или по истечении времени, накапливая ее на складах в ожидании нормализации рынка. В отраслях услуг отсутствие или сокращение спроса влечет за собой соответствующую реакцию производства. Отсюда — большая устойчивость цен к снижению, обусловленная стремлением предпринимателей уменьшить потери. Такая существенная черта монополистического ценообразования, как сокращение объемов производства при неизменности цен или при их незначительном падении, присуща услугам вследствие специфики их производства.

Меньшая гибкость и подвижность цен на услуги усиливается действием локального фактора. В производстве вещных товаров отклонения спроса и предложения погашаются сравнительно легче и быстрее, чем в услугах, а цены соответственно реагируют на изменение их соотношения. При повышении спроса на промышленном предприятии можно ввести дополнительную смену, территориальные различия относительно быстро устраняются транспортировкой товаров. В сфере услуг, хотя доступ новых фирм в ряде ее отраслей и видов сравнительно несложен, учитывая относительно низкую капиталоемкость производства, быстрое расширение действующих мощностей часто наталкивается на законодательные ограничения, такие,

например, как практика выдачи лицензий и сертификатов, запрет торговли в субботние и воскресные дни, лимитирование времени работы магазинов и предприятий услуг. При устойчивом отклонении спроса от предложения более стабильный характер приобретает и сама цена. Следует также учитывать, что перепроизводство мощностей в услугах не выражается, как в промышленности, в перепроизводстве товаров со всеми его последствиями для цен, а зачастую принимает скрытые формы, особенно в мелко-предпринимательском секторе, где высокий удельный вес семейного труда дает возможность сохранения бизнеса и при минимальном уровне прибыли или даже при ее отсутствии.

Высказанные соображения чрезвычайно трудно проиллюстрировать конкретным материалом из-за отсутствия статистических данных о движении цен на услуги в условиях относительно свободной конкуренции и специальных исследований по сфере услуг за предвоенный период. Однако некоторая имеющаяся информация в общем подтверждает их справедливость. В США в период с 1851 по 1880 г. общий индекс цен на товары и услуги обнаружил значительно больший размах колебаний по сравнению с индексом, в основном относящимся к услугам. За этот период наблюдалось 11 падений цен на услуги (на годовом уровне) и 18 падений на товары и услуги (этот индекс можно считать индексом цен на товары, поскольку удельный вес услуг в общем индексе в тот период был незначительным). Меньшим был и абсолютный размер падения цен на услуги — 1,5 %-ных пункта в среднем в год по сравнению с 4,8 %-ных пункта для вещного продукта. В целом и в прошлом веке цены на услуги повышались быстрее, чем на вещный продукт: за рассматриваемый период они возросли соответственно в 3,3 и 1,2 раза²⁵. О большей сопротивляемости цен на услуги к понижению свидетельствует и их динамика перед второй мировой войной. С 1935 по 1941 г. в США в результате кризисного падения производства индекс розничных цен на вещный продукт снижался по сравнению с предыдущим годом дважды — в 1938 и 1939 гг., цены на услуги и в эти годы продолжали возрастать²⁶.

Долговременные ряды цен на потребительские товары и услуги (хотя их охват очень невелик) в Англии также подтверждают эту тенденцию. С 1929 по 1938 г. цены на продовольствие понизились на 20 %, на одежду — на 17,

на услуги транспорта и связи — на 9, на ряд других услуг — на 8%. В период с 1900 по 1965 г. при повышении цен на продовольствие в 5,1 раза, на одежду — в 6,8 раза цены на услуги возросли в 7,4 раза²⁷.

Ценообразование на многие виды услуг оказывается в тесной зависимости и от специфики спроса на них. Индивидуальный характер спроса не только затрудняет технические преобразования в материальной базе услуг, но и придает даже стандартизированному производству услуг индивидуальные черты, и это обстоятельство, затрудняя сравнение качества и цен на однотипные услуги, открывает перед их производителями большую свободу действий в практике ценообразования. Важное значение в реализации услуг приобретают их качество, мастерство работников, внешние атрибуты предприятия или фирмы, а иногда и личность производителя услуги. С этим связана довольно распространенная в услугах приверженность клиентуры к услугам одного врача, юриста, парикмахера и т. п., несмотря на наличие более благоприятных в отношении цены альтернатив. К тому же постоянные связи обычно дают наилучшие результаты, поскольку производителям услуг досконально известны индивидуальные особенности каждого клиента, специфика его запросов.

Хотя в современных условиях под воздействием научно-технического прогресса, общего расширения спроса на услуги формируются условия для их стандартизации и массового производства, этот процесс во многих отраслях услуг протекает крайне медленно. В результате расширяется почва для более глубокой дифференциации продукции услуг. В сфере услуг дифференциация распространяется и на предприятия. Учитывая конкретные условия, здесь можно довольно оперативно изменить ориентацию деятельности фирмы или предприятия таким образом, чтобы избежать опасного схождения с ближайшими конкурентами и укрепить тем самым рыночные позиции. Даже однотипные предприятия услуг могут существенно различаться, представляя их в разных наборах и комбинациях, привлекать клиентуру тщательно разработанным или уникальным оформлением, в какой-то мере независимо от уровня цены. Как правило, каждый шаг в направлении дифференциации продукции в современных условиях сопровождается повышением цен.

Важное значение для динамики цен на услуги имеют и такие характеристики спроса, как высокая в большин-

стве случаев его эластичность по доходам и низкая эластичность по цене. С увеличением доходов спрос на услуги обычно расширяется более высокими темпами, чем на товары, но изменение цен на целый ряд их видов практически может и не оказывать влияния на объемы потребления, поскольку часто они удовлетворяют потребности далеко не первой необходимости. Особенно неэластичен спрос по цене на ряд услуг неотложного характера, например на ремонт автомобиля в пути, медицинскую помощь и т. п.

В послевоенный период в развитых капиталистических странах потребительский и производственный спрос на услуги расширялся относительно быстрее, чем на товары, и это обстоятельство отразилось на механизме ценообразования на услуги.

Рост цен услуг оказывает довольно устойчивое инфляционное давление на общую динамику цен, поскольку все перечисленные причины увеличения цен носят долговременный характер и вызывают их перманентный рост. По имеющимся расчетам, в повышении индекса — дефлятора валового национального продукта за 1958—1970 гг. на долю услуг приходилось в ФРГ 56 %, во Франции — 58, в Великобритании — 66, в США — 73 %, в росте индекса розничных цен — соответственно 54, 31, 27 и 54 %²⁸.

Апологеты современного капитализма связывают опережающий рост цен на услуги со спецификой структуры их цены и издержек производства в отличие от вещного продукта. В большинстве отраслей услуг вследствие более низкого технического уровня и отсутствия за небольшим исключением (химчистка, прачечная, фотоателье) сколько-нибудь крупных затрат на сырье и материалы более высок в цене или в общих издержках удельный вес затрат на рабочую силу. В среднем в услугах производству и населению при заметных колебаниях по отдельным отраслям он составляет примерно 70 % цены по сравнению с 30 % в производстве вещного продукта²⁹.

Поскольку услуги в развитых капиталистических странах составляют ныне 40—50 % потребительских расходов населения, их удорожание тяжело отражается на материальном положении трудящихся масс. Чтобы не допустить падения своего жизненного уровня, трудящиеся вынуждены вести упорные классовые бои.

Буржуазные идеологи в этих условиях стремятся переложить вину за рост цен вообще и на услуги в частности на трудящихся.

Анализ причин относительно быстрого удорожания услуг показывает, однако, всю необоснованность подобных обвинений. Ответственность за это несет капитал, который при поддержке буржуазного государства, используя некоторые особенности производства услуг, усиливает свое господство в разнообразных формах и экономически реализует его в высоком уровне цен и их дальнейшем росте.

ЦЕНЫ МИРОВОГО КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО РЫНКА И ИНФЛЯЦИЯ

Анализ в данной главе проводится в двух основных направлениях. С одной стороны, выясняется общая картина изменений цен на мировом капиталистическом рынке в 70-х годах и ее взаимосвязь с инфляционными процессами внутри развитых капиталистических стран. С другой стороны, исследуется важная роль транснациональных нефтяных компаний США в этих процессах.

1. Новые явления в ценообразовании на мировом капиталистическом рынке и инфляция

В 70-х годах сфера мировых цен испытывала острые и в определенной степени драматические события. Общий индекс мировых цен с 1970 по 1974 г. подскочил до 200, в 1976 г. — до 220 и в 1978 г. — до 265¹. В особой степени повышение коснулось мировых цен на сырье. Движение мировых цен на сырье в разбивке по основным товарным группам характеризует табл. V-1. Из данных таблицы следует, что после двух десятилетий примерной стабильности в конце 60-х—начале 70-х годов отмечался рост мировых цен на сырье. В 1973—1974 гг. этот рост принял скачкообразный характер, особенно по топливу и продовольствию. По масштабам повышения и по охвату сырьевых товаров рост мировых цен на сырье в этот период превосходил все аналогичные события XX в. (включая и наиболее резкие скачки в сырьевых ценах в 1918—1920 гг. и в 1950—1951 гг.).

При рассмотрении основных причин, вызвавших рост мировых цен на сырье, мы сталкиваемся с сочетанием комплекса экономических и политических причин.

Важной экономической причиной повышения мировых цен на сырье послужил сложившийся к 1973 г. дефицит в предложении преобладающего большинства сырьевых товаров, вызванный нарушением пропорций в их производ-

Таблица V—1

Движение экспортных цен сырья, 1970 г. = 100

Важнейшие сырьевые группы	1950	1953	1960	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979 ¹
Все сырьевые товары	95	98	90	110	125	180	308	302	311	342	349	450
Продовольствие	85	94	80	106	122	175	232	219	215	243	247	265
зерно	110	123	96	102	111	184	262	232	203	175	215	248
кофе, какао, чай	97	107	78	94	98	130	155	159	264	438	315	321
Сельскохозяйственно-техническое сырье и продукты лесоводства	116	107	103	104	122	196	224	196	218	237	252	302
жиры и масла	97	89	86	103	102	187	262	190	184	225	240	284
текстильные волокна	161	137	113	102	139	256	245	195	240	251	253	274
Минеральное сырье	81	92	89	118	131	173	473	494	510	555	560	780
металлические руды	71	86	84	103	107	130	175	206	209	218	²	²
топливо	83	90	93	124	140	189	577	588	616	674	680	954

¹ Предварительные данные.² В последние годы этот ряд не публикуется.

Источники: МЭиМО, 1975, № 8, с. 150, 151; Monthly Bulletin of Statistics, June 1977, p. 160—161; November 1977, p. 160—163; February 1978, p. 160—163; October 1979, p. 160—163.

стве и потреблении. Характерной особенностью событий 1973—1974 гг. являлось тесное переплетение дефицитности кратковременного и долговременного характера. По многим видам сырья невоспроизводимого и воспроизводимого характера в 1973—1974 гг. проявилась дефицитность кратковременного характера, обусловленная циклическими, конъюнктурными и спекулятивными факторами. Циклический подъем, происходивший одновременно во всех развитых странах капитализма, вызвал к 1973 г. заметное повышение спроса практически по всем видам сырья, подчас превосходящее наличное предложение. К этому добавилось резкое обострение спекуляции на многих сырьевых рынках.

Но по ряду крайне важных сырьевых товаров дефицитность оказалась связанной с более фундаментальными

факторами. Наиболее типичным примером может служить нефть.

В сфере производства нефти вся ответственность за напряженность мирового баланса энергоресурсов и энергетический кризис целиком ложится на крупные нефтяные компании и государственные органы развитых капиталистических стран. Политика крупнейших нефтяных компаний была направлена на преимущественную эксплуатацию легкодоступных и дешевых энергоресурсов небольшой группы развивающихся стран без какого-либо учета ограниченности этих ресурсов. Освоение тех источников нефти, которое было связано с большими расходами и с различными эксплуатационными трудностями, явно задерживалось. Нефть по чисто коммерческим соображениям без учета более долгосрочных перспектив использовалась в качестве топлива во многих производствах и населением, хотя в этих сферах с успехом могли применяться другие энергоресурсы, чьи запасы резко превосходят запасы нефти (например, уголь)*. Подобная политика, проводимая крупными международными компаниями и развитыми странами капитализма, и по отношению к нефти, и к другим видам сырьевых ресурсов привела к такому международному разделению труда, которое базировалось на неравноправном положении развивающихся стран, превращенных в поставщиков многих видов дешевого сырья развитым странам капитализма. Сложившаяся напряженность мирового баланса нефти и энергоресурсов, а также некоторых других видов сырья проявилась в 70-х годах.

Но в отличие от многих других сырьевых товаров невоспроизводимого характера ликвидация выявившейся дефицитности нефти и энергоресурсов потребовала решения многих сложных и долгосрочных проблем. Выяснилось, что ликвидация указанной дефицитности на основе разработки новых месторождений нефти и путем развития альтернативных источников энергии и химического сырья (угля и углехимии, атомной энергии) требует громадных капитальных и эксплуатационных расходов, не идущих ни в какое сравнение с аналогичными расходами в старых районах добычи нефти Ближнего и Среднего Востока. Иначе говоря, в добыче нефти наиболее отчетливо проявилась дефицитность, обусловленная относительной ограни-

* Более подробно по этим вопросам см. § 2 этой главы.

ченностью данного ресурса, т. е. истощение наиболее легкодоступных и дешевых месторождений. В отличие от дефицитности, обусловленной кратковременными циклическими и спекулятивными факторами, ликвидация подобной дефицитности требует долговременных мероприятий, связанных с введением в эксплуатацию дорогих источников того же сырья или еще более дорогих источников альтернативного сырья, и соответственно в качестве экономической основы подобных долговременных мероприятий в условиях капитализма значительного удорожания соответствующего сырья.

В сфере сельскохозяйственных товаров, прежде всего в производстве зерна, в начале 70-х годов также создалась крайняя напряженность мирового продовольственного баланса, вызванная медленным ростом сельскохозяйственного производства на душу населения в развивающихся странах, увеличением доли мясопродуктов в структуре питания населения многих стран, особенно Западной Европы и Японии, государственной политикой ограничения производства зерна в странах — экспортерах зерна (еще в 1972 г. в США по различным правительственным программам из хозяйственного использования было изъято 62,1 млн. акров)². В условиях крайней напряженности продовольственного баланса капиталистического мира плохие погодные условия в 1972/73 сельскохозяйственном году в ряде капиталистических стран вызвали настоящий продовольственный кризис и быстрый рост мировых цен почти на все виды продовольствия.

Другой важной экономической причиной роста мировых цен на сырье послужили инфляция и рост цен в развитых странах капитализма, а также острый кризис валютной системы капитализма.

Под воздействием валютного кризиса произошла девальвация ряда валют главных капиталистических стран, в том числе доллара и фунта стерлингов, в которых выражаются мировые цены преобладающего большинства сырьевых товаров. Инфляция в развитых капиталистических странах и потрясения в валютной системе капитализма способствовали в 70-х годах резкому увеличению международной ликвидности, прежде всего на путях гигантского возрастания массы так называемых евродолларов, а также в результате повышения темпа внутренней денежной эмиссии в других развитых капиталистических странах (поскольку мировая торговля обслуживается не только

долларами и другими международными ликвидными ресурсами, но и национальной конвертируемой валютой стран, участвующих в мировом товарообороте). По оценкам, в 50—60-х годах среднегодовой темп прироста денежной массы в ведущих странах капитализма составлял 7—8%, в 1971—1972 гг. подскочил до 13%, в 1973—1974 гг. составил 9% и с начала 1975 г. до середины 1976 г. вновь возрос до 12%³.

Скачкообразное расширение объема международных ликвидных средств наряду с дефицитностью многих сырьевых товаров определило перенос инфляции в сферу мировой торговли. Все 60-е годы инфляция и рост цен в развитых странах капитализма мало затрагивали мировые цены на сырье, которые в целом не показывали тенденции к росту и лишь характеризовались конъюнктурными колебаниями по отдельным группам товаров. В то же время повышение внутренних цен в промышленно развитых странах капитализма со второй половины 60-х годов вызвало рост экспортных цен на продукцию обрабатывающей промышленности. Первоначально рост экспортных цен промышленных изделий был более медленным, чем повышение оптовых цен промышленных изделий внутри самих развитых капиталистических стран. Это типичное для долговременных сопоставлений явление обусловливается прежде всего более острой конкуренцией на мировом рынке, в результате чего в поставках на него участвуют, как правило, наиболее конкурентоспособные предприниматели стран-экспортеров, пользующиеся передовой технологией, высоким техническим и организационным уровнем, благоприятными условиями производства и имеющие в результате этого наиболее низкие издержки производства единицы продукции. Тем не менее рост экспортных цен промышленных изделий во второй половине 60-х годов способствовал заметному усилению разрыва в соотношении мировых цен на сырье и промышленные изделия в пользу вторых. Табл. V-2 характеризует динамику мировых цен на промышленные изделия, экспортируемые развитыми капиталистическими странами.

Сопоставление данных табл. V-1 и V-2 свидетельствует о том, что до 1970 г. на мировом капиталистическом рынке господствовала тенденция одностороннего роста мировых цен промышленных изделий. Поэтому с 1953 по 1970 г. соотношение мировых цен на сырьевые товары и промышленные изделия уменьшилось примерно на 18%, в

Таблица V—2

Динамика экспортных цен продукции обрабатывающей промышленности, 1970 г. = 100

	1950	1953	1960	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Вся продукция обрабаты- вающей промышленности машины и оборудова- ние	68	79	84	105	113	133	162	182	183	200	229
химикалии	57	70	81	112	123	142	159	183	191	208	
прочие промышленные изделия	111	130	113	102	108	134	198	208	198	207	
В том числе цвет- ные металлы ¹ . . .	77	91	88	101	110	134	165	180	174	191	
	47	56	58	87	89	119	149	125	137	146	150

¹ Медь, никель, алюминий, свинец, цинк, олово.

Источники: МЭиМО, 1975, № 9, с. 150; Monthly Bulletin of Statistics, June 1976, p. XXVI, XXIX; June 1977, p. XXVI, XXIX; August 1977, p. 161; September 1977, p. XX; November 1977, p. 162, 163; June 1978, p. LVIII; June 1979, p. XXX, XXXIII; October 1979, p. 163.

результате для развивающихся стран, опирающихся во внешней торговле в основном на экспорт сырья, условия торговли ухудшились почти на 13%⁴.

Наличие все растущих «ножниц» между ценами промышленных и сырьевых товаров и явилось одной из причин, толкнувших развивающиеся страны, экспортирующие сырье, на действия с целью защиты своих экономических интересов в борьбе с монополиями и империалистическими государствами. Эти действия проявились в объединении сырьепроизводящих, прежде всего нефтепроизводящих, стран с целью повышения цен на свою продукцию (так называемые межгосударственные ассоциации производителей). Исключительную роль в этом отношении сыграла созданная два десятилетия тому назад международная организация стран — экспортеров нефти (ОПЕК). Вслед за ОПЕК начали создаваться или более активно проявлять себя другие межгосударственные ассоциации производителей (бокситов, железной руды, меди, ртути, бананов и т. д.). Правда, ни одно из них не может сравниться по силе с ОПЕК, опирающейся на ряд преимуществ, малодоступных другим сырьепроизводящим странам: сложившуюся до последнего времени географическую ограниченность добычи нефти; невозможность быстрой

замены нефти другими энергоресурсами, которые к тому же в многих случаях остаются нерентабельными даже при современных высоких ценах на нефть (а по некоторым направлениям, например в нефтехимии, и невозможность подобной замены при современном уровне техники); легкую техническую и экономическую возможность ограничения добычи нефти, что неоднократно проделывалось некоторыми странами ОПЕК в периоды резкого сокращения спроса на их нефть.

При рассмотрении воздействия на экономику развитых капиталистических стран повышения мировых цен на сырье, и особенно на нефть, западная печать склонна, во-первых, обвинять в повышении сырьевых цен исключительно развивающиеся, и особенно нефтедобывающие, страны, во-вторых, резко драматизировать последствия этого повышения, рассматривая его как основную причину усиления инфляции и глубокого экономического кризиса 1974—1975 гг. в развитых капиталистических странах. Так, тогдашний государственный секретарь США Киссинджер в своем выступлении на Парижской конференции по международному экономическому сотрудничеству в конце 1975 г. заявил, что повышение цен на нефть — «основной фактор усиления инфляции и роста безработицы» в промышленно развитых капиталистических странах, подобные высказывания делали другие политические деятели.

Выше были показаны объективные экономические причины, прежде всего относительная дефицитность сырьевых ресурсов, инфляция, кризис валютной системы капитализма, обусловившие рост мировых цен на сырье. Но важно подчеркнуть, что и развитые страны капитализма, и их монополии в добывающих отраслях промышленности со своей стороны сделали немало для повышения мировых цен на имеющиеся у них виды сырья, в том числе на энергоресурсы. Например, США продавали в 1974—1975 гг. коксующийся уголь в Японию в несколько раз дороже, чем ранее. Известна активная роль и других развитых стран капитализма, обладающих заметными источниками какого-либо сырья, в повышении цен на это сырье. Так, ряд из этих стран либо вступили в межгосударственные ассоциации производителей по определенным видам сырья (например, Австралия, Италия), либо явно проявили особую позицию в вопросах мирового ценообразования на имеющиеся у них запасы сырья (например, Англия и Норвегия,

добывающие нефть в Северном море, показывают свою заинтересованность в высоких ценах на топливо) *.

В целом при исключении из рассмотрения нефти экспортные цены на сырье, вывозимое промышленно развитыми капиталистическими странами в 1977 г., выросли (при 1970 г. = 100) до 224; с точки зрения доходов от экспорта подорожавшего сырья эти страны выиграли больше от повышения мировых цен на сырье, чем развивающиеся страны⁵.

Широко использовали развитые страны капитализма и меры ограничения экспорта определенных, в том числе и сырьевых, товаров, что вело к их удорожанию на мировом рынке. Так, США в 1973 г. резко ограничили экспорт соевых бобов и ряда смежных продуктов; страны «Общего рынка» шли на ограничение экспорта зерна; некоторые развитые страны капитализма использовали ограничение экспорта удобрений и лома черных металлов и т. д.

Что касается взаимосвязи между повышением мировых цен на сырье и усилением инфляции в развитых странах капитализма, то здесь можно отметить следующее. Резкое удорожание сырья, особенно нефти, несомненно способствовало усилению инфляции в развитых странах капитализма в 1973—1974 гг. и в определенной степени даже сыграло роль катализатора этих процессов. Но тем не менее нельзя забывать, что в основе инфляции и роста цен в развитых странах капитализма в 70-х годах, включая и 1973—1974 гг., лежали внутренние экономические причины, прежде всего огромное дефицитное финансирование по государственным бюджетам, обусловленное растущими государственными расходами, связанный с этим убыстренный рост денежной массы и монополистическая практика ценообразования **. Именно эти факторы составили решающую часть роста цен и инфляционных процессов в первой половине 70-х годов.

В 1975 г. окончательно выявляется, что повышение мировых цен на сырье было лишь одним из факторов в инфляционных процессах в развитых странах капитализма. Под воздействием глубокого экономического кризиса уже со второго квартала 1974 г. мировые цены многих

* Так, канцлер ФРГ Г. Шмидт на сессии Европейского совета стран «Общего рынка» 29—30 ноября 1979 г. в г. Дублине заявил, что Британия повышает цены на нефть быстрее, чем страны — члены ОПЕК.

** См. по этим вопросам гл. II и III.

сырьевых товаров стали понижаться; в первом квартале 1975 г. началось снижение и общего уровня мировых цен на сырье, за исключением цен на топливо и некоторые металлические руды (например, бокситы).

В период 1976—1978 гг. рост мировых цен на сырьевые товары возобновился, но в целом он отставал от роста мировых цен на промышленные изделия (поскольку удорожание многих сырьевых товаров было незначительным и сопровождалось понижательными колебаниями). В частности, мировая цена нефти, являющаяся «лидером» повышения сырьевых цен 1973—1974 гг., с середины 1977 г. на 1,5 года была «заморожена» ОПЕК; фактически же она снизилась абсолютно (в результате корректировки цен по отдельным сортам нефти), но особенно относительно (под воздействием более быстрого вздорожания на мировом рынке промышленных товаров и девальвации доллара, в котором ведутся расчеты на мировом нефтяном рынке). По существу из всех сырьевых товаров резкое вздорожание на мировом капиталистическом рынке в этот период испытывали кофе и какао-бобы (кофе — в результате прежде всего гибели из-за заморозков значительной части его плантаций в Бразилии, являющейся важным производителем и экспортером этого продукта; какао-бобы — в результате того, что возросший мировой спрос на них не может быть полностью удовлетворен мелким крестьянским хозяйством, господствующим в производстве этого продукта в африканских странах-экспортерах).

Однако, несмотря на замедление роста мировых цен сырья, инфляция в развитых капиталистических странах продолжалась и в 1976—1978 гг. Особо характерна в этом отношении ситуация в США. После достижения определенного снижения темпа прироста внутренних цен в 1976 г., в 1977 г. и особенно в 1978 г. инфляция в этой стране, измеряемая ростом и оптовых и розничных цен, вновь заметно усилилась. Причиной последнего послужили такие мероприятия пришедшего к власти правительства президента Картера, как увеличение финансовых расходов с целью стимулирования экономики, фактический отказ от борьбы с инфляцией, а также новое подстегивание гонки вооружений.

С последнего квартала 1978 г. рост мировых цен сырья ускорился. Особое значение в этом процессе опять сыграли события на мировом рынке нефти. Большое влияние на этот рынок оказало и будет оказывать в дальнейшем свер-

жение шахского режима в Иране. В последний период своего существования этот режим в своей политике на рынке нефти наиболее последовательно шел в фарватере американских интересов. Это проявлялось не только в защите в рамках ОПЕК принципа «замораживания» мировых цен на нефть и в использовании тайных скидок с этих цен при продаже нефти некоторым западным странам, но и в проведении общей нефтяной стратегии, сводящейся к максимизации добычи нефти в своей стране. В последнем пункте шахский режим принципиально расходился с позицией ряда членов ОПЕК, которые ориентируются на предотвращение снижения высоких доходов от экспорта при максимальном удлинении срока эксплуатации своих месторождений. К числу стран — членов ОПЕК, придерживающихся подобной позиции, относится также такой сторонник «умеренных» цен на нефть, как Саудовская Аравия.

С конца 1978 г. возобновилась политика повышения мировых цен на нефть, проводимая ОПЕК; в течение 1979 г. цены на нефть стран — членов этой организации повысились примерно в 1,5 раза. Страны ОПЕК мотивировали это повышение двумя причинами: стремлением компенсировать предшествующее удешевление нефти в результате мировой инфляции и падения курса доллара и необходимостью добиться на рынке нефти стабилизации, нарушенной с конца 1978 г. новым обострением энергетического кризиса. Решающей причиной этого обострения послужил быстрый рост спроса на жидкое топливо со стороны промышленно развитых капиталистических стран, особенно США и Японии. В условиях повышенного спроса резкое сокращение добычи и поставок нефти из Ирана, эквивалентное 15% общего производства стран ОПЕК⁶, вызвало нехватку нефти на мировом капиталистическом рынке. Эта нехватка усугубилась спекулятивной деятельностью крупных нефтяных компаний и ускоренным накоплением стратегических запасов нефти в развитых капиталистических странах. Цены на нефть резко поползли вверх, оставляя позади уровень, согласованно установленный странами — членами ОПЕК. Этот процесс продолжал развиваться и в течение первой половины 1979 г., несмотря на расширение экспорта нефти из Ирана после свержения шахского режима, увеличения экспорта из Саудовской Аравии, а также повышения цен странами ОПЕК в I кв. 1979 г. на 14,5%. Так, в июне 1979 г. общий уровень цен нефти на мировом капиталистическом рынке возрос на

30% по сравнению с декабрем 1978 г.⁷ Еще больший скачок цен имел место на так называемом свободном рынке нефти, не лимитируемом ценовыми соглашениями ОПЕК. Это и заставило страны ОПЕК с июня 1979 г. провести новую серию совместных или одиночных повышений цен на нефть. Этот процесс распространился и на 1980 г.

Добавление к общему темпу инфляции в США в результате удорожания нефти в 1979 г. составило, по оценке самих американских экономистов, 0,5—1,3%⁸. Необходимо подчеркнуть, что приведенные цифры заметно ниже того добавления к общему темпу инфляции, которое было вызвано девальвацией доллара, являющейся в значительной степени результатом политики американского правительства, направленной на повышение конкурентоспособности экспорта США. По оценкам американских экономистов, девальвация доллара увеличила темп инфляции в стране в 1979 г. на 1,8—2,1%⁹.

В результате описанной динамики мировых цен на сырьевые товары и промышленные изделия произошло принципиальное изменение их соотношения на мировом капиталистическом рынке. Приводимая табл. V-3, построенная по материалам Статистического бюро ООН, характеризует указанное изменение*.

* Поясним принципы построения таблицы. Приводимые в таблице показатели не рассчитаны на основе сопоставления данных табл. V—1, V—2. Последнее объясняется несопоставимостью этих данных: если данные табл. V—2 преуменшают рост мировых цен на промышленные изделия, то данные табл. V—1, наоборот, преувеличивают рост мировых цен сырья. Это обусловлено тем, что индексы экспортных цен на сырье и промышленные товары исчислены различными методами. Если индекс экспортных цен на сырье построен по экспортным ценам, подчас справочным, определенного набора сырьевых товаров, то индекс экспортных цен промышленных изделий и полуфабрикатов построен по так называемой исчисленной стоимости единицы экспорта (unit value index of export), получаемой путем деления общей стоимости соответствующего товара на его количество. Как правило, вторые индексы дают заниженные результаты по сравнению с первыми индексами, в частности в результате учета в индексах цен, построенных на базе исчисленных стоимостей единицы, тайных скидок от справочных цен. Статистики ООН, рассчитывающие соответствующие индексы, отмечают: «Как правило, индекс, построенный по исчисленной стоимости единицы, занижен по сравнению с индексом собственно цен и часто показывает меньшую амплитуду колебаний» (Monthly Bulletin of Statistics, June 1975, p. XVIII). Поэтому прямое сопоставление этих двух групп индексов давало бы искаженную картину в сторону завышения ценовой пропорции сырья. Представленные в таблице показатели построены на базе сопоставления

Таблица V-3

Соотношение экспортных цен на сырье и промышленные изделия, 1970 г. = 100

Показатели	1953	1960	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Соотношение экспортных цен на все виды сырья и промышленные изделия	121	111	102	103	113	169	154	163	163	146
Соотношение экспортных цен на сырье (исключая топливо) и промышленные изделия	107	97	99	111	116	105	105	104	93

¹ Оценка.

Р а с с ч и т а н о п о: Monthly Bulletin of Statistics, March 1976, p. XXI; December 1977, p. XXIV; February 1978, p. 163; June 1978, p. LVIII, LX, 160—163; June 1979, p. XXX; October 1979, p. 160—163.

Данные табл. V-3 дают основания для следующего вывода. Получивший в 1974 г. широкое распространение тезис об «окончании эры дешевого сырья» подтвердился и в результате событий 1975—1978 гг. Однако опыт этого периода требует определенных корректив. В целом среднее соотношение мировых цен на сырье и промышленные изделия сохранилось на более высоком уровне, чем в начале 70-х годов. Но львиная доля повышения соотношения мировых цен в пользу сырья основывается на значительном и необратимом подорожании в международной торговле такого важнейшего сырьевого товара, как нефть, и соответственно всей группы энергоресурсов. По другим сырьевым товарам относительный уровень мировых цен в 1975—1977 гг. крайне незначительно (на 4—5%) превышал относительный уровень 1970 г., а в 1978 г. упал ниже его.

Однако эта цифра не может характеризовать внешне-торгового положения развивающихся стран — экспортеров нетопливного сырья по сравнению с промышленно развитыми капиталистическими странами. Необходимо учесть неблагоприятные для этих стран факты, не нашедшие отражения в табл. V-3. Во-первых, как уже отмечалось, промышленно развитые капиталистические страны тоже

индексов экспортных цен сырья и промышленных изделий, рассчитанных по единой методике, а именно по исчисленной стоимости единицы экспорта.

являются экспортерами сырья. К настоящему времени экспорт развивающихся стран охватывает около 75 % вывозимого минерального топлива, около 30 % вывоза продовольствия, около 33 % вывоза промышленного сырья. Сырьевые товары составляют примерно 80 % экспорта развивающихся стран ¹⁰.

Во-вторых, экспортные цены промышленной продукции, вывозимой развитыми капиталистическими странами в развивающиеся страны, растут заметно быстрее, чем экспортные цены той же продукции, обращающейся во внешней торговле между самими развитыми капиталистическими странами. Так, за 1971—1977 гг. экспортные цены на машины и оборудование, химические товары и прочую продукцию обрабатывающей промышленности, отправленные из развитых капиталистических стран в развивающиеся, соответственно выросли на 135, 106 и 101 %; экспортные цены тех же товаров, вывезенных из одних развитых капиталистических стран в первой половине 70-х годов в другие, за тот же период выросли на 97, 107 и 89 % ¹¹. Кроме того, доля машин и оборудования в общем экспорте развитых капиталистических стран в развивающиеся страны составляла примерно 40 %, а аналогичная доля в экспорте одних развитых капиталистических стран в другие — около 33 % ¹².

В-третьих, более быстрое подорожание характерно и для сырья (исключая топливо), вывозимого из развитых капиталистических стран в развивающиеся. Так, за 1971—1977 гг. экспортные цены на продовольствие и прочие сырьевые товары (исключая топливо), вывозимые из развитых капиталистических стран в развивающиеся, выросли соответственно на 101 и 104 %, а экспортные цены тех же сырьевых и продовольственных товаров, вывозимых из одних развитых капиталистических стран в другие, одинаково повысились на 100 % ¹³.

С целью более точной характеристики изменения относительного внешнеторгового положения развивающихся и развитых капиталистических стран в результате роста мировых цен в 70-х годах приведем данные об условиях торговли между этими двумя группами стран. Таблица V-4 показывает, что при неравномерности подорожания сырья, при сохраняющемся росте мировых цен на промышленные товары внешнеэкономическое положение развивающихся стран, за исключением небольшой группы стран — экспортеров нефти, в 1973—1974 гг. практически мало улучши-

Таблица V—4

Условия торговли между развивающимися странами и развитыми капиталистическими странами, 1970 г. = 100

	1953	1960	1965	1969	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978 ¹
Условия торговли по всем товарам . . .	113	106	99	102	101	99	109	178	155	163	173	147
Условия торговли по всем товарам (исключая топливо) .	109	98	96	102	91	90	97	102	85	92	102	91

Примечание. Условия торговли определяются как отношение изменения экспортных цен товаров, вывозимых из развивающихся стран к развитым капиталистическим странам, к изменению экспортных цен товаров, ввозимых в развивающиеся страны из развитых капиталистических стран.

¹ Оценка.

Источник. Monthly Bulletin of Statistics, June 1978, p. LX; June 1979, p. XXXV.

лось, а в 1975 г. упало до самого низкого уровня за последние 25 лет.

2. Политика цен транснациональных нефтяных компаний США и ее влияние на мировой рынок энергоресурсов

Удорожание нефти имело решающее значение в повышении мировых цен на сырье в 70-х годах. В этом процессе важную роль сыграли транснациональные нефтяные компании развитых капиталистических стран, прежде всего США ¹⁴.

До выдвижения на главенствующие позиции ОПЕК на нефтяном рынке господствующее положение занимал Международный нефтяной картель в составе восьми крупнейших нефтяных компаний *. На конец 1973 г. пять американских нефтяных компаний, входящих в Международный нефтяной картель, контролировали 45,7% добычи нефти в капиталистическом мире, занимая главенствующее положение в США и в районе Ближнего и Среднего Востока¹⁵.

* В картель входят пять американских компаний: «Экссон», «Галф ойл», «Тексако», «Стандард ойл К° оф Калифорния», «Мобил ойл», английская «Бритиш петролеум», англо-голландская «Ройал датч-Шелл», французская «Компани франсэз де петроль».

Ведущее положение в нефтяных операциях на территории США, в добыче и реализации ближневосточной нефти, рынок которой является ядром мирового капиталистического рынка нефти, контроль над ее переработкой и реализацией нефтепродуктов в важнейших районах мира, а также растущая взаимосвязь энергетических рынков между собой создали пяти американским нефтяным компаниям возможность оказывать доминирующее влияние в вопросах установления мировых цен, объемов добычи и направлений экспорта нефти. Стратегическая линия этих компаний с конца 50-х по начало 70-х годов была направлена на создание широкого и стабильного нефтяного рынка. Достижение этой цели лежало на путях необратимой перестройки топливно-энергетического баланса развитых капиталистических стран в пользу нефти и газа (при доминирующей роли нефти). Средством претворения в жизнь указанной перестройки послужила политика стабильных и низких цен на нефть, которые в условиях господства над добычей наиболее дешевой нефти и быстрого расширения мирового нефтяного рынка обеспечивали нефтяным гигантам США высокие и стабильные прибыли.

Устойчивость относительно низкого уровня цен на нефть внутри США (хотя этот уровень и был установлен выше цен на ближневосточную нефть) стимулировала вовлечение нефти в широких масштабах в долгосрочные экономические проекты в различных отраслях хозяйства, в том числе и за счет других энергоресурсов (например, угля), что заметно ускоряло темпы роста потребностей в нефти экономики страны. Необходимо отметить, что тенденция к увеличению потребления нефти в послевоенный период носила естественный и объективный характер. Благодаря высоким теплотворным и химическим качествам, доступности и простоте транспортировки на большие расстояния, а также тому факту, что в условиях бурного послевоенного развития парка транспортных средств США продукты переработки нефти играли практически монопольную роль топлива, спрос на нее рос быстрыми темпами. Но и как все, что попадает под влияние монополистического капитала, процесс перестройки топливно-энергетического баланса страны принял односторонний и уродливый характер, подчиненный требованиям политики крупнейших нефтяных монополий США. На протяжении многих десятилетий в стране формировалась структура энергопотребления, характеризовавшегося избыточным по

сравнению с объективно необходимым уровнем. Многие процессы в различных отраслях американской экономики являлись гораздо более энергоемкими, чем аналогичные процессы на западноевропейских и японских производствах. Большие, роскошные автомобили, поглощающие огромные количества бензина, неэкономичность отопительных систем и т. д. сформировали у американцев склонность к расточительству энергии. Беспокойство по этому поводу проявлял еще президент Франклин Д. Рузвельт: «Наши энергетические ресурсы не являются неисчислимыми, однако мы допускаем расточительство при их добыче и потреблении», — заявил он в своем послании конгрессу 15 февраля 1939 г.¹⁶

Занимаясь формированием внутреннего рынка, транснациональные нефтяные компании США в то же время проводили аналогичную активную политику по отношению к мировому рынку. На базе поддержания относительно низких стабильных цен, подкрепляемых постоянным увеличением объемов поставок нефти, они способствовали закреплению главенствующего положения нефти в топливно-энергетических балансах западноевропейских стран и Японии. Через свои филиалы, контролировавшие большую часть нефтеперерабатывающих и сбытовых мощностей в странах ЕЭС и Японии, американские нефтяные компании поощряли потребителей к увеличению спроса, гарантируя им долговременные и неисчерпаемые поставки.

Период с 1971 по 1974 г. стал периодом коренных изменений ценовых систем и пропорций на мировом рынке нефти. Ломка ценовых пропорций объективно была обусловлена нарастающим энергетическим кризисом, основы которого были заложены описанной выше политикой транснациональных нефтяных компаний США и поддерживающей их политикой американского государства*. Начиная

* Видный американский специалист по энергетике Ф. Элвин, выражая мнение компетентных специалистов в этой области, заявил, что «действия правительства сделали кризис возможным, и с позиций компаний правительство работало превосходно» (New York Times, 9.V.1974). На одном из слушаний в сенате США в 1974 г. прямо отмечалось: «Правительство США посредством своей налоговой политики помогало финансировать Международный нефтяной картель, который сейчас грозит разрушить нашу экономическую систему» (речь шла об огромных налоговых льготах нефтяным компаниям США, включая налоговые скидки на истощение недр.—И. Т.) (Congressional Record, N 166, 2.XII.1974, p. S20293).

с 1971 г. в США стала падать добыча нефти, хотя потребность в ней продолжала расти. Соответственно происходил рост импорта нефти и нефтепродуктов в страну (с 3 166 млн. баррелей в день в 1969 г. до 4 754 млн. в 1972 г. и 7 295 млн. баррелей в 1976 г.). За 1970—1973 гг. величина отечественной добычи упала на 4,5%, а объем импорта возрос на 81%¹⁷.

Наряду с этим страны ОПЕК с конца 1969 г. начали активно бороться за овладение контролем над добычей нефти на своих территориях. Нефтяные монополии вынуждены были уступить. Одним из их первых крупных поражений явилось подписание соглашения 14 февраля 1971 г. с шестью странами ОПЕК зоны Персидского залива, по которому пересматривались в пользу нефтедобывающих стран пропорции в распределении доходов от нефтедобычи, а также производилось единовременное повышение справочных цен на нефть с установлением графика их дальнейшего роста с учетом инфляции. 15 февраля 1971 г. справочная цена была поднята до 2,18 долл. за баррель против державшегося долгие годы уровня в 1,80 долл. и поднималась вплоть до начала октября 1973 г. в соответствии с достигнутым соглашением.

В течение нескольких лет страны ОПЕК на базе национализации или коренного пересмотра концессионных соглашений овладели контролем над добычей нефти на своих территориях. Опираясь на это, они полностью взяли под свой контроль и процессы ценообразования на сырую нефть. 16 октября 1973 г. члены ОПЕК уже в одностороннем порядке подняли справочную цену на свою нефть до 5,1 долл. за баррель: 1 января 1974 г. цена вновь была повышена более чем вдвое и достигла 11,65 долл. за баррель. Кроме того, арабские страны—экспортеры нефти ввели эмбарго на поставки своей нефти США и Голландии. Последнее послужило толчком к разворачиванию энергетического кризиса в капиталистическом мире.

Хотя крупные нефтяные компании США в результате проводимой политики ОПЕК лишились права бесконтрольного распоряжения ближневосточной нефтью, в том числе и назначения на нее цен, они, опираясь на свое господство над сетью распределения и сбыта сырой нефти, а также на монопольное положение на мировом рынке нефтепродуктов, сумели получить максимум выгоды в условиях энергетического кризиса. В конце 1973 г. потребители западноевропейских стран обвинили крупнейшие нефтяные

компаниям в том, что они получают крупные прибыли вследствие внезапного повышения стоимости запасов. Эти компании применяли различные приемы взвинчивания цен на нефтепродукты. Так, используя производственные мощности по нефтепереработке ниже возможностей, крупные компании снижали поставки нефтепродуктов с целью создания искусственного дефицита и соответственного повышения цен. Семь основных нефтяных компаний США в 1974 г. снизили поставки бензина в различные штаты страны до 73—90 % того количества, которое они поставляли в 1972 г. Кроме того, в ответ на введенный правительством в 1974 г. указ о распределении нефти и нефтепродуктов в стране, сводящийся к тому, чтобы компании, обладающие большими запасами этих товаров, распределяли их в те компании, в которых их не хватает; нефтяные компании США сокращали поставки импортного бензина и тщательно скрывали количество имеющейся у них нефти.

Во время 1973—1974 гг. крупные нефтяные компании США широко использовали нелегальные ценовые махинации, в том числе:

- значительные партии нефти, полученные нефтяными компаниями США у арабских производителей до повышения цен, импортировали на мировой и внутренний американский рынки по новым высоким ценам;

- подделка судовых документов, по которым отечественная нефть выдавалась за импортную и соответственно продавалась по более высокой цене;

- «старая нефть», регулируемая по максимальному уровню в 5,25 долл. за баррель, представлялась как «новая», цена которой была почти в 2 раза выше.

По некоторым оценкам, только на этих махинациях транснациональные нефтяные компании США заработали от 1 до 3 млрд. долл.¹⁸

Общая картина движения прибылей пяти крупнейших нефтяных компаний США дает резкий взлет в 1974 г., пожалуй, самом тяжелом для мировой капиталистической экономики году в плане энергетических трудностей (см. табл. V-5). При этом необходимо учитывать, что монополии, особенно в «доходные» годы, зачастую фальсифицируют статистику прибыли в сторону занижения.

Крупные нефтяные компании США широко использовали спекулятивные методы для вздувания цен нефтепродуктов и в период обострения энергетического кризиса в 1979 г. Несмотря на то что все эти компании заметно уве-

йичилий ввоз нефти в США в первой половине 1979 г.*, они одновременно весной и летом этого года без всяких объяснений сократили на 15 % поставки бензина станциям обслуживания. В результате цены на горючее подскочили на 50 %.

С 1975 г. крупные нефтяные компании США с учетом изменений на внутреннем и мировом рынках нефти начали добиваться новых стратегических позиций, в том числе и в сфере ценообразования. Особое внимание они обратили на ситуацию на внутреннем рынке США.

Таблица V—5

Прибыли пяти ведущих нефтяных компаний США, млн. долл.

Компания	1973	1974	1975	1976	1977
«Экссон»	2 443	3 140	2 503	2 641	2 410
«Галф ойл» . . .	801	1 065	700	816	752
«Мобил ойл» . . .	849	1 040	810	942	1 003
«Стандард ойл К° оф Калифор- ния»	844	970	773	880	1 016
«Тексако»	1 292	1 586	831	870	931
Итого	6 229	7 801	5 617	6 149	6 112

Расчет на базе официальной статистики.

Выступая в поддержку одной из центральных идей энергетической программы президента Картера — довести внутренние цены на нефть до мирового уровня, эти компании развернули упорную борьбу за получение в свою пользу всего выигрыша от предполагаемого повышения цен (в то время как администрация Картера планировала превратить его, хотя бы частично, в новый источник государственных налогов). Нефтяные компании утверждали, что повышение их прибылей в результате передачи в их пользу всего выигрыша от повышения цен отечественной нефти необходимо им для финансирования разработок

* Американские нефтяные компании в первой половине 1979 г. увеличили импорт нефти в США на 9% по сравнению с соответствующим периодом 1978 г. за счет дополнительных поставок из Саудовской Аравии, Кувейта и некоторых других нефтедобывающих стран. «Экссон», например, увеличила ввоз горючего на 15,9%, «Галф ойл» — на 23,5, «Мобил ойл» — на 17,5% и т. д.

новых месторождений. Кроме того, они потребовали отмены контроля над ценами газа.

В результате острых дискуссий в конгрессе администрация уступила нефтяным компаниям в вопросе контроля над ценами газа. Кроме того, финансовая комиссия сената проголосовала за многочисленные налоговые льготы тем компаниям, которые осваивают «нетрадиционные» источники энергии. В своем решении она оговорила, что в случае принятия пункта программы о налоге на нефть, добываемую в США, поступления от этого налога должны направляться на освоение новых источников энергоресурсов.

Для понимания того, в чью пользу принята эта оговорка, необходимо учесть, что крупнейшие нефтяные компании США сосредоточили в своих руках 30% угольных запасов и около 48% разведанных запасов урана в стране, ведут изыскания по получению нефти из сланцев и угля и разработки в области других альтернативных источников энергии¹⁹. Иначе говоря, эти компании по существу являются энергетическими компаниями. Тем самым к настоящему времени нефтяные монополии США захватили прочные позиции в производстве всех альтернативных видов энергоресурсов и подготовили почву для перехода на новые прибыльные рубежи в условиях дальнейшего удорожания нефти.

План администрации Картера о снятии к 1981 г. всякого контроля за ценами нефти, добываемой внутри США, должен ускорить процесс удорожания нефти в стране. По данным бюджетного бюро конгресса США, из-за этих мер средняя американская семья будет вынуждена тратить на топливо дополнительно как минимум 175 долл. в год. Для крупных же нефтяных компаний США снятие контроля сулит немалые прибыли. Подсчитано, что их доходы к 1985 г. возрастут на многие млрд. долл.

Следовательно, транснациональные нефтяные компании США, несмотря на потери контроля над добычей сырой нефти и ее ценообразованием в странах ОПЕК, сыграли важную роль в общем повышении мировых цен на нефть, нефтепродукты и другие энергоресурсы и в этом смысле несут свою долю ответственности за обострение инфляционных процессов в 70-х годах в развитых странах капитализма. И в перспективе подобная роль крупных нефтяных компаний США сохранится в полной мере.

КРИЗИС СОВРЕМЕННОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ КАПИТАЛИЗМА И ИНФЛЯЦИЯ

Одна из важных особенностей инфляции в условиях современного государственно-монополистического капитализма — ее глобальные масштабы, охват всего капиталистического мира. Инфляция представляет собой явление, характеризующее главным образом состояние внутреннего денежного обращения и ценового механизма в капиталистических странах. Однако между этим состоянием и процессами, присущими сфере международных валютных отношений, существует сложное и противоречивое взаимодействие. Углубление инфляции в развитых странах капитализма тесно переплелось с кризисом утвердившейся после второй мировой войны в области межгосударственных связей системы золотовалютного стандарта.

Благодаря тому что рост инфляции по отдельным странам протекал неравномерно, она послужила одним из основных факторов возникновения диспропорций в международных денежных расчетах, потрясений валютных рынков. В свою очередь бреттон-вудский валютный механизм, отличительными чертами которого являлись резкое ограничение использования золота в международном платежном обороте и привязка капиталистических валют к американскому доллару, стимулировал инфляционный процесс, содействовал возникновению инфляционных импульсов в США и перенесению последних на другие капиталистические страны. Начавшаяся в 1971 г. ломка этого механизма, выразившаяся прежде всего в полном вытеснении желтого металла из межгосударственных расчетов и введении колеблющихся валютных курсов, внесла свою лепту в дальнейший подъем инфляционной волны на Западе.

В настоящей главе ставится цель раскрыть взаимосвязи между валютным кризисом, а также перестройкой валютной системы, с одной стороны, и инфляцией в капиталистическом мире — с другой. При этом рассматриваются инфляционные последствия изменений в двух главных звеньях валютного механизма: в структуре междуна-

родной ликвидности (отход от золота) и в устройстве валютных курсов (установление после второй мировой войны фиксированных долларовых паритетов и замена их в 70-х годах «плавающими» курсами).

1. Система золотовалютного стандарта и «финансовая эйфория» в США

Как известно, «классический» механизм золотого стандарта потерпел в 30-х годах окончательное крушение. Это произошло потому, что он перестал соответствовать изменившимся условиям мировой капиталистической экономики, начал тормозить ее дальнейшее развитие. Отрыв бумажных денег от золота превратил внутреннее денежное обращение в важный инструмент государственно-монополистического регулирования экономики. Вместе с тем, лишась внутренней стоимостной субстанции, деньги становились постоянным источником инфляции, которая используется монополиями и буржуазным государством в качестве способа дополнительного повышения нормы прибавочной стоимости. Созданию «инфляционного климата» в капиталистическом мире содействовало вытеснение золота и из международного денежного обращения.

В условиях золотого стандарта при возникновении связанного с ростом цен в стране дефицита платежного баланса и понижении валютного курса по отношению к установленному монетному паритету импортерам товаров приходилось покупать в центральном банке на свои бумажные деньги золото и вывозить его за границу. Таким способом осуществлялось покрытие пассивного сальдо внешних расчетов. Возвращение денег в банки препятствовало переполнению каналов внутреннего обращения бумажными платежными средствами. Кроме того, отлив золота автоматически приводил в действие механизм сжатия кредита, а это в свою очередь стимулировало ограничение платежеспособного спроса, следовательно, понижение цен на товары и услуги.

При золотовалютном стандарте частные юридические и физические лица стран, у которых образуется дефицитное сальдо платежного баланса, не вывозят, как раньше, золото за границу для оплаты своих внешних обязательств. Граждане стран, валюта которых пользуется статусом международных денег (такими странами были США и в значительно меньшей мере Великобритания), покрывают

такие обязательства своими национальными бумажными платежными средствами. Поэтому подобные средства (в данном случае доллары), переходящие в руки иностранцев, практически не устраниются из каналов обращения, а продолжают потенциально противостоять поступающим на рынок товарам и услугам. «Уход за границу» этих средств, т. е. перемещение их в руки иностранцев, по сути не меняет дела. Это объясняется тем, что основная масса таких активов представляет собой текущие счета в банках и инвестиции в краткосрочные ценные бумаги казначейства страны с резервной валютой. Даже та относительно небольшая доля, которая «физически» покидает эту страну в виде банкнот и разменной монеты, при современных средствах транспорта и связи в течение короткого времени может быть доставлена обратно и израсходована для приобретения товаров и услуг. Наряду с этим средства, числящиеся на счетах иностранцев, по-прежнему обращаются и на местном денежном рынке: банки данной страны используют их для выдачи кредитов отечественным предприятиям и для вложений в государственные ценные бумаги.

В результате, несмотря на пассивное сальдо платежного баланса, в стране, чья валюта является резервной, не происходит автоматического сокращения денежной массы и соответственно совокупного платежеспособного спроса, а также сжатия кредитной базы, уменьшения доходов и понижения цен. Тем самым выводится из строя и тот стихийный механизм противодействия инфляции, а также выравнивания международных платежей, который до известной степени действовал в капиталистических странах во времена золотого обращения.

В той же мере, в какой и государственные органы, сосредоточившие у себя национальный золотой запас, освобождаются от необходимости компенсировать дефицит платежного баланса путем отправки за границу благородного металла (т. е. золотовалютный стандарт функционирует как чисто валютный стандарт), устраняется стимул, который побуждал бы власти сознательно добиваться восстановления нарушенного равновесия платежного оборота между данной страной и остальными странами. Соответственно этому отпадает и нужда в сокращении с помощью определенной кредитно-денежной политики масштабов денежного обращения, а также в ограничении кредитного потенциала внутри страны, т. е. в осуществлении тех мер,

которые могли бы способствовать подавлению инфляции и выравниванию платежного баланса.

В этой связи американский буржуазный экономист Р. Триффин, имея в виду США, писал, что страна резервной валюты, обладая привилегией покрывать дефицит платежного баланса собственными краткосрочными обязательствами, которые накапливаются в качестве валютных резервов центральными банками других стран, до поры до времени испытывает своеобразную эйфорию и проявляет «финансовую безответственность». Последняя заключается в том, что эта страна позволяет себе расходовать за рубежом больше средств, чем она там выручает, ничего не предпринимая для восстановления нарушенного равновесия¹. Со своей стороны один из французских экономистов, Ж. Рюзфф, весьма метко окрестил дефицит платежного баланса США, который финансируется за счет увеличения их краткосрочной внешней долларовой задолженности, «дефицитом без слез»².

Период «валютно-финансовой эйфории», т. е. расходования средств за границей без учета размеров встречных денежных поступлений, начинается у Соединенных Штатов приблизительно на рубеже 50-х годов. Это нашло свое выражение в том, что на протяжении 50—70-х годов (кроме 1957 и 1972 гг.) американский платежный баланс на «базе ликвидности» сводился с дефицитом. Вот как выглядит в цифрах это безудержное внешнефинансовое расточительство правительственных кругов и монополий США (см. табл. VI-1).

Как видно из приведенных данных, за 1960—1969 гг. кумулятивное пассивное сальдо платежного баланса США на «базе ликвидности» составило 27,2 млрд. долл., т. е. увеличилось по сравнению с дефицитом за 1950—1959 гг. более чем в 1,5 раза. А за весь двадцатилетний период 1950—1969 гг. оно выразилось в сумме 44,5 млрд. долл. Отметим, что за период 1950—1974 гг. суммарный дефицит платежного баланса США на «базе ликвидности» достиг еще большей величины — 123,3 млрд. долл.³

Каковы же главные факторы, вызвавшие столь радикальное расстройство платежно-расчетных взаимоотношений США с остальными странами?

Решающей причиной резкого превышения внешних денежных затрат США над их поступлениями из-за границы служит, бесспорно, огромный рост государственных зарубежных расходов военно-политического назначения. К их

Таблица VI-1

Суммарный платежный баланс США в 1950—1969 гг., млн. долл.

Статьи баланса (сальдо поступлений и платежей)	Сумма за период			Улучшение (+) или ухудшение (—) в 1960—1969 гг. по срав- нению с 1950—1959 гг.	
	1950— 1959 гг.	1960— 1969 гг.	1950— 1969 гг.	разница	отноше- ние
Образование саль- до					
Внешнеторговый баланс	+29 344	+41 126	+70 470	+11 782	+40,2%
Доходы от инве- стиций США за границей и ино- странных инве- стиций в США (проценты, при- были, дивиден- ды)	+19 841	+46 264	+66 105	+26 423	+в 2,3 раза
Услуги, переводы и прочие теку- щие расчеты ¹	+18 476	+3 572	+22 048	-14 904	-в 5,2 раза
Сальдо по теку- щим операциям ¹	+67 661	+90 962	+158 623	+23 301	+34,4%
Вывоз частного капитала	-16 506	-38 014	-54 520	-21 508	-в 2,3 раза
Ввоз иностранно- го капитала	+3 276	+20 579	+23 855	+17 303	+в 6,3 раза
Базисный баланс	+54 431	+73 527	+127 958	+19 096	+35,1%
Государственные заграничные во- енно-политиче- ские расходы	-73 217	-82 861	-156 078	-9 644	-13,2%
Движение частно- го краткосроч- ного капитала	-1 915	-7 151	-9 066	-5 236	-в 3,7 раза
Ошибки и пропу- ски	+3 401	-10 748	-7 347	-14 149	-в 4,2 раза

Продолжение

Статьи баланса (сальдо поступлений и платежей)	Сумма за период			Улучшение (+) или ухудшение (—) в 1960—1969 гг. по срав- нению с 1950—1959 гг.	
	1950— 1959 гг.	1960— 1969 гг.	1950— 1969 гг.	разница	отно- шение
Сальдо на «базе ликвидности» ²	—17 300	—27 232	—44 532	—9 932	—57,4%
<i>Покрытие сальдо</i>					
Долларовые обя- зательства США по отношению к загранице (увел- ичение +)	+12 779	+22 625	+35 404		
Государственные золотовалютные резервы (сокраще- ние +)	+4 521	+4 607	+9 128		

¹ Включая стоимость поставок в счет военной «помощи» США.

² Величина итогового сальдо вследствие округления данных в отдельных случаях не совпадает с суммой сальдо статей баланса.

Р а с с ч и т а н о п о: Survey of Current Business, June 1970, p. 34—35, 42—43.

числу относятся: военные расходы на содержание американских вооруженных сил и военных баз за рубежом США; военная «помощь» в форме субсидий разного рода зависимым от США расистским и другим антинародным, диктаторским режимам; экономическая «помощь», оказываемая прежде всего тем развивающимся странам, которые США пытаются сохранить в своей сфере влияния; наконец, правительственные займы и кредиты главным образом странам, развитие которых правящие круги США стараются направить по капиталистическому пути.

За 1960—1969 гг. величина всех таких расходов, равная 82,9 млрд. долл., возросла по сравнению с 1950—1959 гг. (73,2 млрд. долл.) на 13,2%. А за весь период 1950—1969 гг. общая сумма этих выплат, связанных в первую очередь со взятой США на себя ролью мирового жандарма, главной опорной силы мировой капиталистической системы, составила баснословную величину — 156,1 млрд. долл. Она превысила на 40% положительный итог по всем остальным статьям платежного баланса США.

Другая обуза для американского баланса внешних расчетов — это вывоз монополиями капитала за границу. Он имеет своей целью обеспечить сверхприбыли путем эксплуатации народов других стран, укрепить и расширить экономические и политические позиции американского империализма в капиталистическом мире, упрочить его положение на мировых рынках. Сумма экспорта частного капитала из США за 1960—1969 гг. (38 млрд. долл.) оказалась почти в 2,5 раза больше, чем за 1950—1959 гг.

Суммарный дефицит платежного баланса за 1950—1969 гг. в конечном счете посредством вывоза золота (а также — в небольших размерах — расхода иностранной обратимой валюты из государственных резервов США) был покрыт только на 20,5 %. Остальные 79,5 % дефицита по внешним расчетам были компенсированы за счет роста краткосрочной заграничной задолженности⁴. В результате общая сумма текущих внешних обязательств США увеличилась с 7,6 млрд. долл. в конце 1949 г. до 45,8 млрд. долл. в конце 1969 г. и до 207,2 млрд. долл. на конец I кв. 1978 г., т. е. за это время она выросла в 27,3 раза⁵.

Финансирование дефицита платежного баланса путем наращивания ликвидной долларовой задолженности стало возможным для США благодаря установившемуся положению доллара в качестве международной резервной валюты. Однако оборотной стороной подобного финансирования является то, что размеры денежной эмиссии с точки зрения внутренних потребностей экономики оказываются в ряде случаев чрезмерными. При этом важнейшим каналом выпуска в обращение национальных платежных средств служат лежащие в основе пассивного сальдо платежного баланса США зарубежные расходы военно-политического характера, которые содействуют образованию и дефицитов государственного бюджета.

Таким образом, возможность покрывать пассивное сальдо платежного баланса с помощью ликвидных долларовых обязательств, не тревожась за судьбу золотого запаса, поощряла правящие круги США к осуществлению кредитно-денежной экспансии, чреватой избыточным расширением объема денежной массы в стране. В связи с этим с конца 60-х годов развитие инфляционного процесса в США круто пошло в гору.

Взлет инфляции вызывался в то время рядом причин, и в особенности эскалацией агрессии против Вьетнама. Если в 1959—1969 гг. среднегодовой темп обесценения доллара

на внутреннем рынке составлял 2,2%, то в 1969 г. он обесценился по сравнению с 1968 г. на 5,1%, а в 1970 г. в сопоставлении с 1969 г. на 5,7%. При этом обесценение доллара было тогда наибольшим среди главных капиталистических валют. Так, английский фунт стерлингов обесценился в 1970 г. против 1969 г. на 5,3%, бельгийский франк — на 4, итальянская лира — на 3,7, канадский доллар — на 4, нидерландский гульден — на 4,1, западногерманская марка — на 3,6 и французский франк — на 5,4%⁶. В последующие годы инфляция в США приобрела еще более широкие масштабы (см. гл. I).

В то же время усиление инфляции в США в свою очередь стало приводить к ухудшению условий американской внешней торговли.

Во время второй мировой войны и в послевоенные годы структура платежного баланса США характеризовалась резкой активностью соотношения поступлений и платежей по внешней торговле, которая отражала общее усиление США внутри капиталистического мира, а также рост внешнеторговой экспансии американских монополий. Внешнеторговый оборот наряду с доходами от заграничных капиталовложений служил для США важнейшим источником чистых валютных поступлений, которые использовались для покрытия заграничных военно-политических расходов и для нового вывоза капитала.

Однако с середины 60-х годов традиционное превышение поступлений над платежами в сфере внешней торговли США стало неуклонно сокращаться и в 1968 и 1969 гг. оно практически сошло на нет. А в 1971 г. впервые в нынешнем столетии ввоз товаров в США превысил их вывоз: дефицит торгового баланса (по данным платежного баланса) составил 2,3 млрд. долл. В 1977 г. этот дефицит возрос до 30,9 млрд. долл. и в 1978 г. — до 34,2 млрд. долл.⁷ В суммарном объеме экспорта капиталистических стран доля США сократилась с 32,5% в 1947 г. до 15,2% в 1970 г. и 12,1% в 1978 г.⁸

Неблагоприятные для США изменения в области внешней торговли явились прямым результатом определенного ослабления конкурентных возможностей американских монополий на мировых рынках. Последнее находило свое выражение, в частности, в том, что цены на американские товары, вывозимые за границу, стали возрастать интенсивнее, чем на товары большинства главных конкурентов США. Так, в 1970 г. по сравнению с 1960 г. экспортные

цены в США выросли на 23,9%, в Великобритании — на 17, в Италии — на 6,3, в Канаде — на 14,3, в ФРГ — на 27,5, во Франции — на 14, а в Японии даже зафиксировано понижение уровня этих цен на 3,5%⁹. Опережающий (по сравнению с другими капиталистическими странами) рост экспортных цен в США как раз и был в значительной мере связан с развитием там инфляционного процесса.

Еще одна важная причина возросших внешнеторговых трудностей США — это идущие вразрез с их интересами глубинные сдвиги в международных соотношениях показателей производительности труда, научно-технического прогресса, состояния технологии, обусловленные общей неравномерностью развития мирового капитализма. Например, производительность труда (выпуск продукции в расчете на один человеко-час) в обрабатывающей промышленности выросла в США в 1970 г. против 1960 г. на 41,6%, а в Великобритании — на 41,9%, в Италии — на 98,8, в ФРГ — на 69, во Франции — на 78,4% и в Японии — в 2,7 раза¹⁰. Эта же тенденция сохранилась и в 70-х годах. Так, в 1977 г. по сравнению с 1967 г. увеличение соответствующего показателя составило: в Италии — 60%, в Канаде — 47, в ФРГ — 64, во Франции — 78, в Японии — 129, а в США — только 38%¹¹.

Таким образом, инфляция в США способствует возникновению огромных дефицитов внешнеторгового баланса, являющихся ныне одной из важнейших причин расстройства общего платежного баланса США (пассивное сальдо на базе «официальных расчетов» составило в 1977 г. 35 млрд. долл. и в 1978 г. — 31,7 млрд.)¹². В то же время финансирование этих дефицитов за счет новых эмиссий долларовых средств стимулирует внутренний инфляционный процесс в американской экономике, способствует дальнейшему раскручиванию инфляционной спирали.

2. «Импорт» инфляции в условиях бреттон-вудской валютной системы

Ухудшению платежного баланса США с конца 50-х годов противостояло улучшение платежных балансов — рост активного сальдо или по крайней мере уменьшение дефицита стран Западной Европы и Японии, т. е. тех ведущих капиталистических государств, чьи валюты не являются резервными. Улучшение платежных балансов таких стран в свою очередь имело прямым результатом увеличение их

государственных запасов золота и иностранной оборотимой валюты. Так, золотовалютные резервы западноевропейских стран (без Великобритании) выросли с 6,1 млрд. долл. в конце 1948 г. до 141,3 млрд. на конец 1978 г., т. е. в 23,2 раза¹³. Как видно, общее изменение в соотношении сил между главными капиталистическими государствами привело и к кардинальному перераспределению их валютных потенциалов.

Накопление капиталистическими государствами огромных долларовых запасов, давая важные преимущества США, стало для этих стран, однако, источником острых экономических затруднений. В частности, разбухание долларовых активов вызвало «импорт» инфляции из США в Западную Европу и Японию.

«Экспорт» (соответственно «импорт») инфляции осуществляется в капиталистическом мире по ряду каналов.

Одним из них может быть рост цен на импортируемые товары и услуги. Повышение цен на предметы импорта, вызываемое действием рыночных сил либо каких-то внешнеэкономических факторов, посредством механизма издержек производства способно весьма быстро распространяться на все прочие товары и услуги и в конечном счете вызывать рост общего уровня цен в стране.

В качестве важного «поставщика» инфляции такого рода выступают Соединенные Штаты. Доля США в мировом капиталистическом экспорте (около 12%), несмотря на ее существенное сокращение по сравнению с первыми послевоенными годами, остается значительно большей, чем у любой другой капиталистической страны. Многие государства по-прежнему являются крупными покупателями американской продукции, в ряде случаев не имеющей замены на мировом рынке. Вот в силу этого обстоятельства вместе со своими товарами США «экспортируют» за границу и инфляцию. Растущие цены на американские товары, вывозимые в другие страны, толкают к повышению цен на рынках соответствующих стран, а это выливается в конце концов в общее повышение уровня цен в капиталистическом мире. Начиная с 1974 г. ошутимое воздействие на усиление инфляции в индустриальных капиталистических, а также развивающихся странах, являющихся импортерами жидкого топлива, оказало резкое повышение мировых цен на нефть и нефтепродукты.

«Импорт» инфляции посредством роста мировых товарных цен не относится к функционированию международ-

ной валютной системы и поэтому рассматривается в гл. V. Мы же сосредоточим внимание на исследовании явления переноса инфляции из одной страны в другую по валютным каналам. В этой связи нужно прежде всего проанализировать как раз тот процесс «инфляционного заражения», который вызывается активным платежным балансом и притоком иностранной валюты.

Дело в том, что в стране, которая оставляет свои внешние поступления в национальных бумажных деньгах другой страны, не обращая их в золото, под «обеспечение» этих валютных авуаров в обращение выпускаются дополнительные суммы собственных национальных денег. Механизм данного процесса схематично состоит в следующем.

Приобретая товары, услуги, недвижимость, ценные бумаги, банковские счета и т. п. в других странах, американцы оплачивают стоимость этих покупок долларовой валютой. При каждой такой сделке соответствующая сумма переводится банку данной страны, скажем ФРГ, что приводит к увеличению его долларового запаса. Западногерманский банк в свою очередь выплачивает в национальной валюте, марках, эквивалентную сумму местному контрагенту сделки — кредитору американского покупателя, допустим промышленной фирме, увеличивая таким образом ее депозит. Данная фирма пускает эти средства в хозяйственный оборот. При исчерпании резервов в национальной валюте, ощутимом ослаблении ликвидности коммерческие банки продают долларовую валюту центральному банку и тем самым пополняют свои резервы в марках. Следовательно, денежные средства, поступающие из США в ФРГ в виде платежей за приобретенные товары и услуги или в результате перевода капиталов, меняют свою национальную оболочку, превращаясь из долларов в марки. В конечном счете получается так, что в активе коммерческих банков или центрального банка ФРГ оказываются долларовые средства, а в пассиве, на депозитных счетах — дополнительно выпущенные соответствующие суммы средств в национальной валюте.

В том же случае, когда в качестве покупателя выступает фирма (или отдельное лицо) ФРГ, а в качестве продавца — резидент США, весь процесс протекает в обратном направлении. Теперь он имеет своим результатом сокращение как депозита в марках, т. е. возвращение национальных денег из каналов обращения в банк, так и актива западногерманского банка в долларовой валюте. При не-

хватке долларов коммерческие банки покупают их у своего центрального банка, возвращая последнему марки.

Следовательно, определенная денежная сумма остается в обороте страны с резервной валютой, а также в международном обороте, может быть использована для платежей третьим странам и одновременно «воссоздается» во внутреннем обращении страны, которая поместила свои свободные средства в иностранную валюту. Она как бы раздваивается, начинает жить «двойной жизнью», в двух национальных оболочках.

«Раздвоение», мультиплицирование денежных сумм, являющееся результатом платежей, которые производятся в резервных валютах, при наличии устойчиво дефицитного платежного баланса страны с резервной валютой (в данном случае США) оборачивается стимулированием инфляции в странах, имеющих активные по отношению к такой стране платежные балансы. Ведь очевидно, что в странах с избыточными платежными балансами выпуск банковской системой национальных денег в связи с международными расчетами (при прочих равных условиях) превышает их обратный приток в эту систему. Следовательно, в странах, накапливающих долларовые активы, т. е. в странах — кредиторах США (так как эти активы являются американскими краткосрочными обязательствами), происходит дополнительное увеличение денежной массы (текущих счетов и наличных денег), которое во многих случаях не покрывается соответствующим приростом товарных ресурсов. Это обстоятельство содействует повышению цен в таких странах.

Следует отметить, что если в основе актива платежного баланса лежит не приток капиталов, а превышение объема вывоза товаров за границу над их ввозом в страну, то внутренняя товарная масса, противостоящая денежному обращению, относительно уменьшается в еще более значительных размерах. А это дополнительно усиливает инфляционное давление в странах — партнерах США. Как видно, в данном случае мы имеем дело с той разновидностью инфляции, которая получила на Западе наименование «инфляции спроса». Под этим термином понимается увеличение денежной массы в обращении в таких масштабах, когда она перестает обеспечиваться адекватным ростом предложения товаров и услуг.

Из сказанного следует, что система валютного стандарта в основе своей лишена равновесия. Позволяя стране,

Таблица VI—2

Увеличение агрегированных показателей денежного обращения (1967—1972 гг.)¹ и валового национального продукта (1968 — 1973 гг.) шести развитых капиталистических стран

Показатели	Велико- британия ²	Ита- лия	ФРГ	Фран- ция	Япо- ния ³	США
------------	----------------------------------	-------------	-----	--------------	--------------------------	-----

Увеличение компонентов резервной базы денежного обращения, млрд. нац. ден. ед.

Чистые иностранные активы центрального банка . . .	641	—22	42,8 ⁴	15,59	4 682	—1,7 ⁴
Чистые внутренние активы центрального банка . . .	794	6 754	6,7	29,73	2	24,2
Резервная база денежного обращения, всего	1 435	6 734	49,6	45,31	4 686	22,4

Увеличение компонентов резервной базы денежного обращения и денежной массы, %

Чистые иностранные активы центрального банка . . .	25,0	—0,6	121,6 ⁴	45,1	644,9	—11,4 ⁴
Чистые внутренние активы центрального банка . . .	12,1	184,1	57,8	69,5	...	45,3
Резервная база денежного обращения, всего . . .	36,0	93,5	106,2	58,5	140,0	32,8
Денежная масса ⁵ . . .	49,9	143,6	62,8	54,7	156,0	37,0
Денежная масса и квазиденьги ⁶ . . .	75,1	104,1	92,6	106,0	144,4	55,6

Увеличение показателей ВВП, %

ВВП в текущих ценах . . .	66,7	72,1 ⁷	71,6	81,6	115,2	49,8
Реальный ВВП (в ценах 1970 г.) . . .	15,9	23,5 ⁷	28,4	33,7	58,0	18,8
Дефлятор ВВП (1970 г.=100) . . .	43,8	39,4 ⁷	33,6	35,8	36,2	26,2

Примечание. Данные округлены, вследствие чего итоги могут не соответствовать суммам составляющих величин.

¹ Средние величины на конец ноября, декабря и января последующего года.

² Подсчеты изменения денежных агрегатов основаны только на данных на конец года.

³ Подсчеты изменения денежных агрегатов основаны на средних данных за сентябрь, декабрь и январь последующего года; данных за ноябрь 1967 г. не имеется.

⁴ Валовые иностранные активы.

⁵ В состав денежной массы входят: наличные деньги за пределами банков; депозиты частного сектора в центральном банке (включая депо-

выпускающей наделенную международным статусом валюту (т. е. США), не прибегать к обременительной для экономики денежной дефляции, которая была бы необходима стране с «рядовой» валютой при возникновении у нее дефицитности платежного баланса, эта система образует асимметричную структуру. Последняя выражается в том, что инфляция в странах, имеющих активный платежный баланс, не компенсируется и не устраняется дефляцией у стран, имеющих пассивный платежный баланс, а это форсирует рост инфляции во всем капиталистическом мире.

В качестве «импортеров» инфляции выступали такие страны, как ФРГ, Япония и некоторые другие. Об этом с достаточной убедительностью свидетельствуют данные табл. VI-2.

Как следует из этих данных, во всех пяти (помимо США) странах денежная масса (и в узком, и в более широком, т. е. включая квазиденьги, значения данного термина) выросла за пятилетие в значительно больших размерах, чем увеличился реальный объем валового национального продукта, в том числе в Италии и Японии, — даже больше чем ВВП в текущих ценах. Это связано с повышением уровня цен (рассматриваемых как дефлятор ВВП) в диапазоне от 34% в ФРГ до 44% в Великобритании, что, очевидно, указывало на наличие инфляционного процесса в этих странах. Значительно быстрее, чем показатель реального ВВП, росла и резервная денежная база, которая в значительной мере определяет масштабы денежного обращения: от 36% в Великобритании до 140% в Японии.

Приведенные данные подтверждают, что весьма важную роль в качестве источника расширения резервной базы денежного обращения играло увеличение иностранных активов центральных банков. В ФРГ оно было в 2,1 раза большим, чем увеличение внутренних активов, и на него пришлось 86,3% всего прироста резервного денежного фонда. А в Японии весь этот прирост произошел за счет притока резервов в иностранной валюте (увеличение в 7,4 раза). Более чем двукратное расширение загранич-

зиты в центральном банке тех официальных учреждений, которые не являются частью правительства); депозиты до востребования в коммерческих банках.

⁶ Квазиденьги определяются как принадлежащие частному сектору (только резидентам) срочные депозиты, сберегательные вклады и депозиты в иностранной валюте.

⁷ Валовой внутренний продукт.

Источник: Krause L., Salant W. (Ed.). *Worldwide Inflation. Theory and Recent Experience*. Washington, 1977, p. 186.

ных активов центрального банка превысило за указанный период увеличение внутренних активов в Великобритании, хотя в величине прироста денежной резервной базы доля данного компонента составила менее половины (44,7%). Во Франции внешние активы повысились в меньшей степени, чем внутренние, тем не менее и там они обеспечили 34,4% всей суммы прироста резервного фонда. И только в Италии увеличение резервной базы денежного обращения целиком произошло за счет внутренних активов центрального банка, а активы в иностранной валюте даже несколько уменьшились.

В то же время в США, которые постоянно имели дефицитный платежный баланс и выступали в роли «экспортера» инфляции, внешние активы за период 1967—1972 гг. ощутимо сократились — на 1,7 млрд. долл., или на 11,4%, и прирост резервной базы денежного обращения произошел исключительно в результате увеличения внутренних активов федеральной резервной системы.

Из анализа приведенных выше данных напрашивается вывод о том, что не следует преувеличивать роль внешнего (валютного) фактора в генерировании инфляции в капиталистических странах. (Это ошибка ряда буржуазных экономистов и политических деятелей, которые стремятся тем самым снять с себя ответственность за усиление инфляции в своих странах.) Благодаря многообразию причин, вызывающих увеличение цен, связь между притоком иностранных денежных средств и ростом цен отнюдь не имеет характера прямой пропорциональной зависимости. Это видно из следующего. Во-первых, в большинстве рассмотренных случаев увеличение размеров внешних активов не является преобладающим источником расширения резервной базы денежного обращения. Более того, такое расширение — причем в значительных размерах — может иметь место даже при сокращении резерва международной ликвидности (пример Италии). Во-вторых, между темпами увеличения резервного денежного фонда, с одной стороны, и денежной массы — с другой, по отдельным странам наблюдаются весьма значительные расхождения. Так, в ФРГ при более чем удвоении резервной базы денежная масса (без квазиденег) в обращении возросла лишь на 63%. В то же время в Италии она увеличилась почти в 2,5 раза, хотя резервный фонд расширился менее чем в 2 раза. В-третьих, масштабы роста денежной массы далеко не всегда строго соответствуют темпам повышения

уровня цен. В этом смысле показательно, что у Великобритании при наименьшем из всех (кроме США) указанных в таблице стран расширении денежной массы (и в узком, и в широком смысле) отмечено наибольшее повышение цен (дефлятор ВВП). В то же время в Японии наиболее интенсивный рост денежной массы (в 2,5 раза) контрастировал с повышением цен в размере ниже среднего уровня для названных пяти стран.

Таким образом, экстраординарный по своим масштабам приток иностранных резервов не обязательно должен тотчас же сопровождаться и адекватным ростом цен. И напротив, резкое повышение уровня цен может иметь место и без значительного (или вообще какого-либо) наращивания валютных активов.

При всех оговорках, однако, остается фактом, что, хотя инфляцией поражен весь капиталистический мир, большая доля ответственности за эту инфляцию падает на США. На Западе многие буржуазные экономисты и финансовые эксперты давно уже указывали на то обстоятельство, что США оказались в положении лидера в распространении мировой инфляции. С особенно резкими нападками на послевоенную систему золотовалютного стандарта с показом дезорганизующей роли США в международной денежно-валютной сфере выступали французские буржуазные экономисты. Среди этого круга авторов наиболее представительной фигурой является Жак Рюэфф. В ряде его работ дана развернутая критика бреттон-вудской валютной системы и показаны инфляционные последствия этой системы.

Ж. Рюэфф считает (и надо сказать, с достаточным на то основанием), что существование золотовалютного стандарта имеет своим результатом эксплуатацию большинства капиталистических стран со стороны Соединенных Штатов. Ведь дефицит платежного баланса последних образуется по причине того, что США приобретают реальные ценности — товары, заводы, предприятия, финансовые учреждения, землю на территории других капиталистических стран, а также осуществляют государственные расходы, связанные с достижением их военно-политических целей. Получается, что страны-партнеры, накапливая «призрачные долговые обязательства» США, сами и финансируют американские расходы. Ж. Рюэфф пишет, что подобная практика «позволяет Соединенным Штатам жить за счет их поставщиков или получателей их

щедрот», и называет ее «системой грабежа, не имеющего прецедентов в истории»¹⁴.

В то же время, по мнению данного автора, накопление странами в результате устойчивого активного сальдо по расчетам с США долларовых запасов содействует непомерному разбуханию у них национальных денежных масс, стимулирует инфляционный рост цен. «Инфляция, являющаяся результатом золотовалютного стандарта, — пишет в этой связи Ж. Рюэфф, — охватывает не ту или иную страну, а в совокупности все страны с конвертируемой валютой»¹⁵.

В основе «конструктивных» концепций буржуазных экономистов неолиберальной ориентации, стоящих в денежно-валютной области на позиции традиционной металлистической теории денег (Ж. Рюэфф во Франции, М. Хейлперин в США, И. Шэннон в Австралии), лежит апология золотого монометаллизма, который был разрушен в капиталистическом мире экономическим кризисом 1929—1933 гг., и идея установления международного золотого стандарта. Такая концепция предполагает возвращение к прежней роли золота в качестве главного инструмента, жесткого регулятора международных расчетов и соответственно этому определенное свертывание мирового валютно-кредитного механизма. Сторонники этого подхода настаивают на том, что рекомендуемые ими меры оздоравливают капиталистический валютный механизм, остановят инфляцию и отведут от стран Запада угрозу мирового валютного кризиса.

Кредо противоположного рассмотренному выше, кейнсианского направления, которое представляют Р. Триффин, Л. Краузе (США), А. Дэй, Р. Харрод, Дж. Энджелл (Англия), Ф. Перру, Ж. Денизе (Франция), состоит в том, чтобы вести дело в сторону дальнейшего расширения и совершенствования механизма валютно-кредитных связей на путях межгосударственной централизации валютных резервов. Эти планы предусматривают, с одной стороны, отказ от использования долларов и фунтов стерлингов в качестве валютных резервов остальных стран, а с другой — переход от национальных резервных валют к интернациональной кредитно-расчетной денежной единице в качестве основы международного валютного механизма. Кейнсианцы стремятся придать кредитным платежным средствам, используемым в мировом обращении, непосредственно международный характер при ограничении регулирующей

роли золота и дальнейшем сокращении сферы его применения в международном обороте.

Авторы подобных проектов утверждают, что реализация их предложений дала бы возможность избавить международный валютный механизм от пороков, связанных с использованием «ключевых» национальных валют, и обеспечить для стран мировой капиталистической системы относительно надежный источник равномерного и контролируемого, а значит, и застрахованного от инфляционных эксцессов пополнения международных платежных средств, т. е. урегулировать проблему международной ликвидности.

В «экспорте» инфляции США обвиняли и государственные деятели западноевропейских государств. На международных совещаниях Вашингтон неизменно оказывался по этому поводу под перекрестным огнем критики со стороны представителей большинства других стран. «Инфляция в США сыграла важную роль в распространении инфляционного давления на другие страны»¹⁶, — заявил, например, на сессии МВФ в сентябре 1970 г. в Копенгагене бывший в то время министром экономики и финансов Франции В. Жискард д'Эстэн.

Лидирующее положение США в нагнетании мировой инфляции не обязательно должно проявляться, однако, в более высоких темпах роста цен по сравнению со всеми остальными странами. Роль США в ряде случаев состоит в том, что в них зарождаются инфляционные волны, которые затем, набирая силу, прокатываются по капиталистическому миру.

3. Инфляционная роль «плавающих» валютных курсов

До сих пор, характеризуя «импорт» инфляции через посредство активного сальдо платежного баланса, мы обращали внимание только на один фактор этого процесса — резкое уменьшение, а затем и полное прекращение межгосударственного золотого обращения. Однако данный механизм имеет и второй ключевой элемент, которым является фиксированный валютный курс. Роль последнего в переносе инфляции из США в другие страны видна из того, что центральные банки стран с активными платежными балансами должны были скупать в неограниченных размерах на валютных рынках доллары именно для противодействия повышению курсов своих валют по отношению к

официальным долларовым паритетами, как это предусматривалось условиями Бреттон-вудского соглашения и прежним уставом МВФ. Поступая таким образом, они «отключали» механизм, который мог бы содействовать выравниванию платежных балансов и, следовательно, прекращению или по крайней мере ослаблению «импорта» инфляции в эти страны и без восстановления имевшей место ранее международной циркуляции золота.

Следует отметить, что буржуазные экономисты в своем отношении к механизму валютных курсов разделены в настоящее время на два соперничающих лагеря. При этом главным критерием, на основании которого выносятся суждения о «порочности» или, напротив, «добродетельности» той или иной системы валютного курса, является именно представление о ее инфляционном или антиинфляционном воздействии на экономику капитализма. Водораздел проходит между двумя традиционными направлениями современной буржуазной политической экономии — неоклассическим и кейнсианским.

Представители неоклассического направления, в особенности приверженцы сложившейся в рамках этого направления монетаристской школы, подвергали резкой критике систему фиксированных валютных паритетов, утверждая, что именно она является источником инфляции в капиталистических странах. Они настаивали на необходимости введения механизма «плавающих» валютных курсов. Признанный глава американских монетаристов М. Фридмэн утверждал, что современные условия «делают абсолютно необходимым... установление системы гибких, или плавающих, валютных курсов, которые бы свободно складывались на открытом рынке главным образом в результате частных сделок и подобно другим рыночным ценам изменялись бы день ото дня»¹⁷. Помимо М. Фридмана эту концепцию разделяют многие другие известные буржуазные экономисты. В США к их числу относятся, например, Г. Хаберлер, Ф. Махлуп, Х. Хаутэккер, в Англии — Дж. Мид, У. Скэммелл, в ФРГ — Г. Гирш, А. Мюллер-Армак, Л. Эрхард, в Швейцарии — Ф. Лутц, в Швеции — Э. Лундберг.

Буржуазные экономисты, рассматривающие явления экономической жизни с позиций кейнсианства, напротив, считают, что угроза инфляционного давления таится как раз в «плавающих» курсах, и высказываются в пользу системы фиксированных, стабильных паритетов, соглаша-

ясь, правда, что валютные курсы должны все-таки обладать большей гибкостью, чем это было в условиях бреттонвудского механизма.

Все эти утверждения буржуазных авторов претендуют на универсальное значение. Однако в действительности, во-первых, они формируются на различной национальной почве и потому применимы к определенным странам или группам стран, объединяемым устойчивыми специфическими особенностями. Во-вторых, разные оценки роли валютных курсов согласуются с различными состояниями платежного баланса и внутренними экономическими ситуациями в капиталистических странах. В-третьих, они относятся к различным типам инфляции и механизмам развития инфляционного процесса.

При каких же условиях инфляционное воздействие оказывают валютные курсы, базирующиеся на фиксированных паритетах? На наш взгляд, такого рода воздействие характерно для стран с достаточно устойчивой и конкурентоспособной экономикой, обеспечивающей им активный платежный баланс. Наиболее типичным примером такой страны на Западе служит ФРГ. Весьма близка к этому образцу также Япония. И действительно, на протяжении 60-х и в начале 70-х годов, пока сохранялись стабильные валютные курсы, в первую очередь именно эти страны, как было показано выше, являлись объектом «импорта» инфляции из США.

В этих условиях неудивительно, что в ФРГ делали акцент на необходимости повышения гибкости механизма валютных курсов вплоть до требования установления системы свободно колеблющихся курсов валют. К примеру, девять видных западногерманских экономистов (Л. Эрхард, Г. Гирш, А. Мюллер-Армак, Э. Дюрр, Г. Вильгеродт, О. Иссинг, К. Ватрин, Э. Хельмштэдтер, И. Штарбатты) в совместно подготовленном ими докладе «План восстановления стабильности», который был опубликован в мае 1974 г., утверждали: «В условиях, когда окружающий мир охвачен инфляцией, только свободный валютный курс мог бы дать возможность Федеральному банку (ФРГ. — Д. С.) добиваться осуществления как внешнеэкономических (равновесие платежного баланса), так и внутриэкономических (стабильность) целей»¹⁸.

Установление «плавающего» курса между западногерманской маркой и американским долларом, по-видимому, действительно оказало определенное противодействие

«импорту» инфляции в ФРГ. Отсюда становится ясно, почему о системе «плавающего» курса с похвалой отзываются многие деятели ФРГ, например бывший президент западногерманского Бундесбанка О. Эммингер. Он пишет: «С моей точки зрения, «плавание» курса действовало хорошо и выдержало испытание в течение очень трудного периода времени...» О. Эммингер называет и причину своего удовлетворения «плавающим» валютным курсом: «В Германии (Западной. — Д. С.) мы датируем начало успешной стабилизационной политики с марта 1973 г., т. е. с начала периода плавания курса; это потому так, что только с этого времени мы вновь смогли установить контроль над нашей внутренней денежной массой»¹⁹. Что касается утверждения об «успешной стабилизационной политике» в ФРГ, то оставим его на совести автора: цены там продолжали расти и после 1973 г. Однако остается фактом, что рост цен в ФРГ на протяжении этих лет был менее интенсивным, чем во многих других капиталистических странах.

Следует отметить, что и при «плавающих» валютных курсах центральные банки главных капиталистических государств осуществляют в значительных масштабах «интервенцию» на валютных рынках. Вследствие этого «плавание» валют является, как говорят на Западе, «грязным». Мотивами «интервенции» служат экономические интересы национальных монополистических группировок соответствующих стран.

По данным Федерального резервного банка Нью-Йорка, общий объем «интервенции» на валютных рынках центральных банков ведущих капиталистических государств за период с марта 1973 (т. е. с момента установления «плавающих» валютных курсов) по январь 1978 г. составил 273 млрд. долл.²⁰ Из этой суммы на долю Федерального резервного банка Нью-Йорка пришлось лишь 10,2 млрд. долл., или 3,7%. Отсюда следует, что бремя поддержки доллара почти полностью должны были взять на себя страны — партнеры США. Очевидно, что в той мере, в какой страны с активными платежными балансами компенсируют избыток поступлений над расходами по этим балансам не путем повышения курсов своих валют, а за счет дальнейшего расширения запаса иностранных резервных валют (прежде всего американского доллара), «импорт» инфляции продолжает осуществляться через этот канал и при нынешней валютной системе,

В то же время в условиях «плавающих» валютных курсов функционирует и свой механизм «импорта» инфляции, который приводится в движение ухудшением состояния платежного баланса страны. Этот механизм состоит в следующем. Ухудшение платежного баланса вызывает падение рыночного валютного курса. В результате этого выраженные в национальной валюте цены на импортируемые товары и услуги оказываются соответственно выше по сравнению с тем уровнем, на котором они находились до понижения курса. Увеличение стоимости экспортной продукции (в частности, сырья и полуфабрикатов), используемой для выпуска многих отечественных товаров, имеет следствием рост издержек производства последних. Это дает инфляционный эффект, который выражается в общем повышении уровня цен в стране.

Таким образом, в случае с «плавающими» валютными курсами двигателем «импорта» инфляции является не увеличение денежной массы, а рост цен в национальной валюте, вызываемый понижением валютного курса. Следовательно, налицо определенный вариант так называемой инфляции издержек (под издержками в данном случае понимаются расходы не на рабочую силу, на что делают акцент буржуазные экономисты, а на элементы постоянного капитала).

Представляется, что тот тип «импорта» инфляции, который связан с понижением валютного курса, присущ странам с ослабленной экономической структурой, очень сильной зависимостью от импорта сырья и продовольствия, хроническим пассивным платежным балансом и уязвимой валютой. Наиболее полное сочетание всех этих неблагоприятных факторов наблюдается в Англии, а также в Италии.

Последние годы дают ряд примеров действия охарактеризованного выше механизма. Об этом можно судить на основании следующих данных (см. табл. VI-3).

Как видно из табл. VI-3, наиболее сильно по сравнению с другими валютами повысилась оценка на мировых валютных рынках швейцарского франка, марки ФРГ и японской иены. Соответственно этому данные валюты потеряли за период 1971—1977 гг. и относительно меньший процент своей внутренней покупательной способности (швейцарский франк — 33,8% и западногерманская марка — 33,7% при средней величине сокращения по всем странам—участницам ОЭСР, равной 47,9%).

Таблица VI-3

Изменение внешней оценки и внутренней покупательной способности ведущих капиталистических валют

Валюта	Изменение внешней оценки ¹ (по состоянию на 8 июня 1978 г.)		Сокращение покупательной способности на внутреннем рынке ²
	Индекс Банка Англии	Подсчет банка «Морган гарант траст компани» (изменение, %)	
Австралийский шиллинг	141,48	+19,4	40,0
Английский фунт стерлингов	61,21	—42,0	62,9
Бельгийский франк	111,46	+13,1	44,9
Датская крона	115,83	+6,5	51,7
Итальянская лира	56,62	—46,0	61,8
Канадский доллар	86,05	—12,0	44,5
Нидерландский гульден	121,55	+18,9	...
Доллар США	89,33	—5,5	40,4
Марка ФРГ	141,62	+36,3	33,7
Французский франк	98,49	—4,9	49,7
Швейцарский франк	181,91	+74,8	33,8
Японская иена	134,74	+33,2	52,7

¹ Средневзвешенные на базе данных о внешней торговле изменения курсов указанных валют по сравнению с уровнем, установленным Вашингтонским соглашением в декабре 1971 г. (индекс Банка Англии = 100).

² Величина понижения индекса покупательной способности денежных единиц, исчисленного как обратная величина индекса цен на потребительские товары и услуги (1970 г. = 100). Состояние на июнь 1978 г.

Источники: The Financial Times, 12.VI.1978, p. 27; Main Economic Indicators. Paris, September 1978, p. 150—153.

В то же время весьма сильно обесценился английский фунт стерлингов, который подвергался на валютных рынках чрезвычайно сильному нажиму. После 1974 г. его курс до осени 1976 г. падал практически непрерывно и опустился до рекордно низкого уровня — менее 1,7 долл. за фунт. С этим согласуется то обстоятельство, что фунт стерлингов подвергся наиболее сильному по сравнению со всеми указанными в табл. VI-3 валютами и внутреннему обесценению, в итоге 1970—1977 гг. он потерял 62,9% своей покупательной способности. Еще более глубоко (в особенности на протяжении 1976 г.) «нырнула» на валютных рынках итальянская лира. Соответственно Италия ненамного отстала от Великобритании и по величине сокраще-

ния покупательной способности своей денежной единицы на внутреннем рынке (61,8%).

Сторонники системы «плавающих» курсов утверждают, что понижение рыночного валютного курса в связи с возникновением дефицита платежного баланса автоматически приводит в движение механизм выравнивания этого баланса: понижаются выраженные в иностранных валютах цены на экспортируемую продукцию — возрастает конкурентоспособность этой продукции, — расширяется физический объем экспорта и сокращается импорт.

Однако в действительности, поскольку повышение цен на иностранные товары, обусловленное падением валютного курса стран с дефицитными платежными балансами, сопровождается соответствующим удорожанием и отечественных товаров, то вызываемое данным процессом внутреннее инфляционное обесценение денег поглощает в одних случаях в большей, в других — в меньшей мере «валютную премию» экспортеров подобных стран. Может возникнуть положение, при котором обесценение отечественной валюты на внутреннем рынке компенсирует или даже перекроет понижение ее внешней стоимости. Экспортеры вынуждены реагировать на это увеличением цен на свою продукцию, выраженных в валютах стран-импортеров. В результате механизм, призванный оказать уравнивающее воздействие на платежный баланс, устранить дефицит последнего, не успевает прийти в движение, остается бездействующим. Экономика возвращается к исходной точке, но с более высоким уровнем внутренних цен. При таких обстоятельствах сохранение дефицита платежного баланса вызывает дальнейшее понижение валютного курса, которое в свою очередь кладет начало следующему раунду роста цен. Возникает явление, получившее название «инфляционного скольжения», или «инфляционного сползания».

Как следует из данных табл. VI-4, увеличение относительных оптовых цен на продукцию обрабатывающей промышленности в той или иной степени снизило предположительно стабилизирующий эффект понижения валютного курса в Дании, Канаде, США, Франции и Швеции. Правда, в конечном счете в этих странах все-таки произошло определенное возрастание уровня международной конкурентоспособности продукции, что, по-видимому, способно вызвать тенденцию к уменьшению дефицитов их торговых и платежных балансов. Однако, например, в Ита-

Таблица VI—4

Изменение относительных цен и валютных курсов 14 капиталистических стран (II кв. 1976 г. — II кв. 1978 г.), %

Страна	Изменение относительной оптовой цены на продукцию обрабатывающей промышленности	Изменение эффективного валютного курса ¹	Изменение относительной оптовой цены на продукцию обрабатывающей промышленности с поправкой на изменение эффективного валютного курса ²
Австрия	—3,7	9,6	5,5
Бельгия	—10,4	7,4	—3,8
Великобритания	21,4	—8,6	11,0
Дания	0,6	—1,9	—1,3
Италия	20,9	—12,7	5,5
Канада	2,3	—16,1	—12,1
Нидерланды	—2,5	8,2	5,5
Норвегия	—3,0	—7,4	—10,2
США	0,8	—8,9	—8,2
ФРГ	—9,1	14,0	3,6
Франция	2,4	—9,7	—7,5
Швейцария	—11,5	14,3	1,2
Швеция	3,4	—13,7	—10,8
Япония	—10,6	27,7	14,2

¹ Под эффективным валютным курсом понимается индекс, отражающий изменение курса соответствующей валюты по отношению к другим 20 ведущим капиталистическим валютам, исчисленный на базе весов, примененных в «многосторонней модели валютного курса» МВФ. Вес представляет собой оценку воздействия изменения на 1% внутренней валютной цены каждой из других валют на торговый баланс данной страны.

² Поскольку воздействие изменения валютного курса в значительной мере мультипликативно, то третья колонка не является точной суммой двух первых.

Источник. IMF. Annual Report of the Executive Board for the Financial Year Ended April 30, 1978. Washington, 1978, p. 40.

лии положение сложилось иначе. Размеры инфляции относительно стран-конкурентов там значительно превысили степень внешнего обесценения валюты, что привело на протяжении рассматриваемого периода к ухудшению конкурентных возможностей. Еще более удручающие результаты зафиксированы в Великобритании. В этой стране при понижении эффективного валютного курса во II кв. 1978 г. по сравнению со II кв. 1976 г. на 8,6% относительная цена на продукцию обрабатывающей промышленности выросла на 21,4%, что имело своим результатом понижение уровня

Таблица VI—5

Показатели инфляции по семи ведущим капиталистическим странам

Год	Средний темп ¹	Дисперсия ²
1960—1970, в среднем	3,6	1,5
1971	5,5	1,9
1972	5,3	1,1
1973	8,6	1,9
1974	14,6	5,4
1975	12,9	5,5
1976	10,0	4,5
1977	9,8	4,5
1960—1973, в среднем	4,2	1,5
1974—1977, в среднем	11,8	5,0

¹ Арифметическая (невзвешенная) средняя годовых темпов изменения цен на потребительские товары в США, Канаде, Японии, Франции, ФРГ, Италии и Великобритании.

² В качестве меры дисперсии инфляции используется стандартное отклонение темпов инфляции на базе семи названных выше стран.

Источник. IMF. Annual Report of the Executive Board for the Financial Year Ended April 30, 1978, p. 35.

конкурентоспособности товаров на 11%. Как мы видим, экономика некоторых стран Запада, в которых инфляция и дефицит платежного баланса взаимно подхлестывают друг друга, оказывается в своего рода «порочном кругу».

Таким образом, фиксированные валютные паритеты в период существования бреттон-вудской системы оказывали стимулирующее воздействие на инфляционный процесс в странах с устойчиво активными платежными балансами (таких, как ФРГ). Напротив, они в какой-то мере сдерживали инфляцию в странах, для которых характерно дефицитное состояние баланса внешних платежей (например, в Великобритании). Установившиеся ныне «плавающие» валютные курсы оказывают в основном обратное влияние на движение цен в этих двух группах государств.

Имеющиеся данные позволяют предположить, что установление системы «плавающих» валютных курсов придало дополнительный импульс развитию инфляционного процесса в капиталистическом мире в целом. Как явствует из табл. VI-5, средний темп инфляции в семи ведущих капиталистических странах увеличился в общем за 1974—1977 гг. по сравнению с периодом 1960—1973 гг. в 2,8 раза. В еще большей степени (в 3,5 раза) возрос за это

время показатель дисперсии, т. е. разброса, темпов инфляционного роста цен между отдельными странами.

Конечно, было бы неверно отнести усиление инфляции на Западе после 1973 г. целиком или даже хотя бы в решающей мере за счет механизма «плавающих» валютных курсов. Однако и отрицание такого рода связи, с нашей точки зрения, привело бы к ошибочным выводам.

Интернационализация производства и капитала в современную эпоху резко усиливает взаимозависимость, переплетение экономических систем отдельных стран. Одновременно этот процесс вызывает на Западе и своего рода международное «обобществление» неизлечимых болезней капиталистической экономики. Одной из таких наиболее тяжелых болезней является инфляция.

В основе инфляционного процесса в капиталистических странах лежат внутренние причины, такие, как дефицитное финансирование непроизводительных расходов буржуазного государства и вздувание цен монополиями в погоне за максимальными прибылями. Однако свой вклад в стимулирование инфляции вносят также и внешнеэкономические (экзогенные) факторы, и при рассмотрении этой проблемы их нельзя обойти вниманием. «Импорт» инфляции извне дополнительно усиливает разгул инфляционной стихии. А при определенной ситуации он может на какое-то время выдвигаться и на первое место среди многообразных причин инфляции.

ЦИКЛИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ДВИЖЕНИЯ ЦЕН

Любые импульсы, ведущие к изменению цен в капиталистической экономике, как правило, включаются в общую систему взаимодействия циклических процессов, порождаемых противоречием между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения. Вместе с тем в условиях современного капитализма механизм ценообразования существенно усложнился; действие циклических факторов все теснее сплетается с влиянием стихийных инфляционных сил, мероприятий государственно-монополистического и частномонополистического регулирования. В связи с этим выявление специфически циклических закономерностей движения цен подчас требует специального анализа. В данной главе предпринята попытка исследования проявлений капиталистического цикла в послевоенном движении цен (на примере США).

1. Циклические колебания хозяйственной активности и уровень цен

Движение общего уровня цен в развитых капиталистических странах на протяжении прошлого века демонстрировало ярко выраженные циклические характеристики: в фазах оживления и промышленного подъема большинство цен повышалось, а в фазе кризиса обнаруживало понижательные тенденции. Указанная закономерность была настолько отчетливой, что некоторые авторы предлагали даже использовать индексы оптовых цен в качестве «барометра» экономического цикла *.

* «Индексы оптовых цен могут служить более верными барометрами хозяйственного цикла, чем полагают многие из современных исследователей», — читаем мы, например, в книге известных исследователей хозяйственного цикла А. Бэрнса и У. Митчелла (*Burns A., Mitchell W. Measuring Business Cycles. New York, 1946, p. 75*).

В подобных условиях и длительные тенденции в движении цен принимали форму изменившегося соотношения между темпами роста цен в фазах оживления и подъема, с одной стороны, и темпами снижения цен в фазах кризиса — с другой. Так, в США за повышением цен в годы Гражданской войны последовала полоса длительного снижения цен. Эта тенденция проявлялась, в частности, в том, что на протяжении 1870—1896 гг. общий уровень оптовых цен во время очередного расширения производства повышался в среднем на 1,5 %, тогда как в годы кризиса снижался примерно на 9 %, реализуя в таком циклическом рисунке общее понижающее движение.

Переход от свободной конкуренции к господству монополий существенно модифицировал прежние формы движения цен. На первый план выдвинулась длительная тенденция к повышению общего уровня цен. Однако такое повышение цен еще не носило монотонного характера. Циклические кризисы перепроизводства, развертывавшиеся в условиях империализма, в большинстве случаев по-прежнему сопровождались падением общего уровня цен, хотя относительные масштабы такого падения (в сравнении, скажем, с размерами кризисного сокращения производства) значительно уменьшились. Соотношение между темпами циклического роста и падения цен теперь существенно изменилось: на протяжении 1896—1914 гг. рост цен в периоды подъемов достигал 6—8 % в год, тогда как последующее их снижение под влиянием кризисов не превышало 2—4 %; во время самого глубокого и разрушительного в истории капитализма кризиса в 1929—1933 гг. оптовые цены в США снижались в среднем примерно на 13 % в год.

Особенно примечательным было то, что даже в обстановке перепроизводства невиданных масштабов в некоторых отраслях, характеризовавшихся высоким уровнем концентрации производства и капитала, цены не обнаруживали резкого снижения*. Жесткие монополистические соглашения между крупнейшими фирмами, например, в области добычи нефти или производства искусственного

* В подобной ситуации в глаза бросался такой внешний признак, как «жесткость» цен относительно рыночного спроса. Более детальный анализ показал, что система «жестких» цен оказалась типичной для некоторых высококонцентрированных отраслей промышленности (см., например, *Mason E. Price Inflexibility. — The Review of Economic Statistics, May 1938*).

волокна, предотвращали снижение цен даже в условиях кризисного сокращения спроса¹. В других отраслях, например в черной и цветной металлургии, «вторичные» рынки (металлолом и т. п.) обнаруживали гораздо более резкие понижения цен, чем высококонцентрированный сбыт первичных материалов².

Таким образом, в ходе кризиса 1929—1933 гг. и последовавшей за ним депрессии гигантское сокращение рыночного спроса позволило с особой наглядностью выявить новые черты в функционировании товарно-капиталистического производства и обращения — на насильственное сокращение масштабов сбыта крупнейшие фирмы реагировали прежде всего свертыванием производства, а не снижением цен*. Во всех перечисленных выше случаях «жесткость» цен по существу оказывалась лишь внешним проявлением монополистической координации действий между предпринимателями в отраслях, характеризовавшихся высоким уровнем концентрации.

После второй мировой войны формы развития капиталистического цикла существенно модифицировались **. Уменьшавшаяся глубина падения производства и длительное отсутствие острых денежных кризисов, а также более интенсивное циклическое расширение производства оказали существенное воздействие на послевоенное движение цен, сделав, в частности, еще более редкими случаи значительного кризисного падения цен.

Уменьшению амплитуды понижительного движения цен на протяжении последнего столетия способствовал и ряд длительных изменений в структуре совокупного товарного продукта. Так, снизился удельный вес сельскохозяйственных товаров, ранее реагировавших на перепроизводство наиболее глубоким падением цен. В обрабатывающей промышленности возросла роль производства промышленного оборудования, транспортных средств и другой продукции, изготавливаемой по предварительным заказам (к настоящему времени в обрабатывающей промышленности

* Эти изменения нашли свое теоретическое отражение в получившей распространение в западной литературе в указанный период концепции негибкости «администрируемых» цен.

** Более подробно указанный вопрос рассматривается в ряде специальных исследований (см., в частности, Современные кризисы и циклы. М., 1967; Механизм экономического цикла в США. М., 1978).

США на такие отрасли приходится не меньше половины общего объема производства) *.

Рост ГМК привел к устойчивому расширению сферы правительственных закупок; между тем циклические черты выражены наименее отчетливо в движении цен на продукцию, закупаемую государством. Наконец, ограничению масштабов обнаруживавшегося на рынке перепроизводства способствовал также постепенный рост удельного веса непроизводственной сферы. Движение цен (ставок оплаты) услуг в послевоенные годы характеризовалось маловыразительными циклическими колебаниями.

Все это проявилось прежде всего в дальнейшем уменьшении двусторонней циклической подвижности цен. Указанную тенденцию нетрудно обнаружить, сравнивая результаты различных статистических исследований поведения цен. Обратимся, например, к расчетам известного статистика Ф. Миллса, относящимся к концу XIX — началу XX в., и результатам обследования, проведенного в 60-х годах нашего века Дж. Стиглером и Дж. Киндалом³. Конечно, эти работы используют не вполне сравнимый статистический материал; неодинакова и сама методология их исследования **. И все же сопоставление некоторых общих показателей, по-видимому, может быть использовано для самой грубой оценки происшедших изменений. В 1890—1926 гг. примерно $\frac{4}{5}$ всех исследованных Миллом цен характеризовалось направлением движения, совпадающим с направлением движения производства, и лишь

* Влияние указанных изменений трудно поддается непосредственному статистическому измерению. Приведем здесь лишь следующие цифры: с начала 20-х годов до 1960 г. набор товаров, учитываемый индексом оптовых цен, увеличился с 530 примерно до 2100 (*Searle A. Weight Revisions in the Wholesale Price Index, 1890—1960. — Monthly Labor Review, February 1962, p. 175—182*). Расчеты показывают, что это существенно ограничило сравнимость соответствующих индексов: лишь вследствие изменения структуры товарного набора амплитуда циклических колебаний индекса оптовых цен уменьшилась по крайней мере на $\frac{1}{3}$ (методика таких расчетов описана Г. Макаллистером: *The Price Statistics of the Federal Government.—IMF. Staff Papers. Washington, 1961, N 8, p. 373—418*).

** Достаточно сослаться на то, что Миллс изучал движение индексов прейскурантных цен, тогда как Стиглер и Киндалд приняли оригинальное по методике обследование, ставившее своей целью получить данные о ценах фактической реализации (т. е. данные, которые учитывают размер неофициальных накидок и уступок, предоставленных при заключении каждой сделки).

$1/10$ всех цен не обнаруживала существенной подвижности при изменениях хозяйственной активности⁴.

Стиглер и Киндал, исследуя инфляционный период (1956—1966 гг.), прежде всего выделяют длительную повышательную тенденцию. Обратимся к движениям цен, оставшимся после исключения тренда. Сопоставляя полученные результаты с цифрами, приведенными Миллсом, примем во внимание отмечавшееся выше обстоятельство: данные, относящиеся к концу XIX — началу XX в., характеризуют не цены фактических продаж, а прейскурантные цены; поэтому при прочих равных условиях они должны были бы характеризоваться меньшей подвижностью. Между тем в середине века, по данным Стиглера—Киндала, уже свыше $1/3$ всех изучавшихся ими цен не обнаруживали существенных изменений, кроме повышательного трендового движения⁵.

Было бы серьезной ошибкой, однако, недооценивать воздействие «подпочвенных» рыночных сил на движение цен в послевоенные годы. И в условиях современного капитализма преобладающая часть цен обнаруживает непосредственную реакцию на циклические колебания хозяйственной активности. Так, в 1956—1966 гг. свыше половины всех обследованных Стиглером и Киндалом цен двигались в том же направлении, что и производство.

Новое явление в этой области не исчезновение циклических закономерностей движения цен, а изменение формы действия этих закономерностей. Уменьшение масштабов накапливающегося скрытого перепроизводства и монополистическое ограничение понижательного движения цены сдерживают циклическое падение цен в остальных секторах экономики. Тем самым сужаются возможности развития кумулятивного процесса — беспорядочно нарастающей цепной реакции падения цен, столь часто наблюдаемой в кризисах прошлого столетия. Перенакопление капитала, обнаруживающегося во время кризиса, теперь чаще всего проявляется в снижении не абсолютного уровня цен, а темпов их роста. Тенденция к постепенному уменьшению глубины кризисного падения цен, которая наметилась уже с начала XX в., в настоящее время проявляется в полную силу; в результате этого повышение темпов роста цен в ходе цикла оказывается значительно более устойчивым и продолжительным.

Мощное развитие указанной тенденции в последние годы связано не только с действием отмеченных выше

факторов, но и с тем, что в современной инфляции все более четко проявляются черты постепенно нарастающего процесса. В таких условиях движение цен временами может даже обнаруживать внешнюю «независимость» от циклических сил: например, могут складываться ситуации, когда начавшееся циклическое падение производства сопровождается ускоренным ростом цен (несколько более подробно взаимодействие циклических факторов и «чисто инфляционных» сил рассматривается в § 2 данной главы). И все же подобная «независимость» всегда может носить лишь относительный и временный характер, ее пределы неизменно оказываются весьма ограниченными. Чем обширнее масштабы выявляющегося перенакопления капитала, тем отчетливее при прочих равных условиях выступает действие объективных факторов, замедляющих рост цен.

Сравним, например, изменения индекса розничных цен в США за год, предшествующий началу кризиса, и на протяжении последующего года (точнее говоря, на протяжении года, в котором два последних квартала «отмерены» от низшей точки падения производства). Перед кризисом 1948—1949 гг. розничные цены повышались примерно на 5% в год, под воздействием кризиса они обнаружили понижительную тенденцию (единственный случай восстановления «классической» циклической динамики как оптовых, так и розничных цен США в послевоенные годы!). Правда, падение цен было весьма скромным по своим масштабам (—0,6%). Кризис 1957—1958 гг. сократил темпы повышения розничных цен почти в 2 раза — с 3,5 до 1,9%, а кризис 1960—1961 гг. — на $\frac{1}{3}$: с 1,8 до 1,2%. Даже после резкого ускорения инфляции во второй половине 60-х годов темпы роста потребительских цен продолжали обнаруживать циклическую чувствительность, снизившись в результате кризиса 1969—1970 гг. примерно на $\frac{1}{4}$ — с 5,8 до 4,4% *. Воздействие циклических сил становится еще более явным при анализе соответствующих движений оптовых цен.

Анализ циклических колебаний в системе индексов цен показывает, что замедляющее влияние перепроизводства сказывается на различных видах цен и группах товаров

* Особенности движения цен во время кризиса 1974—1975 гг. рассматриваются ниже.

неодновременно. Поэтому циклические движения часто могут маскироваться самой агрегатной формой индекса: в силу опережений или запаздываний, присущих отдельным звеньям ценовых структур, движение различных элементов индекса может просто отражать неодинаковые фазы цикла *. Индивидуальные цены (особенно цены фактической продажи) всегда демонстрировали значительно более четкую циклическую динамику, чем агрегатные индексы, внутри которых колебания самым прихотливым образом «накладываются» друг на друга. Поэтому рассмотрение агрегатных индексов необходимо дополнить дезагрегированными статистическими показателями. Так, по данным обследования, проведенного по 15 отраслям обрабатывающей промышленности США (1947—1961 гг.), в периоды циклического расширения производства наиболее характерен переход от снижения к росту цен. Вместе с тем в обстановке кризисного сокращения рыночного спроса (почти в половине — 47% всех случаев) по-прежнему имела место смена повышения снижением цен. В условиях монополистического регулирования цен перепроизводство должно достигнуть значительного размаха и продолжительности, для того чтобы полностью затормозить предшествующий рост цен. Автор упоминавшегося выше обследования Т. Халтгрэн выделяет в каждом из послевоенных кризисных падений производства четыре последовательные стадии. На первой стадии цены снижались в среднем лишь в 15%, а на второй — в 22% всех рассмотренных случаев. Лишь к концу кризиса смена тенденций в движении цен на промышленные товары становится преобладающей; однако и на последней, четвертой стадии ее можно обнаружить не более чем в $\frac{2}{3}$ всех рассмотренных случаев.

Влияние монополистического регулирования проявляется и в масштабах кризисного снижения цен: на протяже-

* Циклическое вздорожание промышленных материалов, например, обычно опережает рост цен на готовую продукцию, а в условиях кризисов наблюдаются обратные соотношения. Падение индекса оптовых цен опережает соответствующее движение розничных цен и, как правило, превосходит его. В результате действия всех этих сил рост индекса стоимости жизни, скажем, в кризисе 1957—1958 гг. отражал не только действие внешних по отношению к циклу факторов (неурожай зерновых и др.), но и воздействие предшествующего циклического подъема на оптовые цены — воздействие, которое лишь к этому времени смогло полностью отразиться на розничных ценах.

нии первых двух стадий цены продолжали повышаться, на третьей стадии медианное снижение цен составило 0,1, на четвертой — 0,2 % ⁶.

Приведенные данные, по всей видимости, существенно занижают подлинные масштабы намечающегося перелома в движении цен: именно в периоды циклического сужения спроса получает особенно широкое распространение система тайных уступок и скидок, которые чрезвычайно распространены в различных оптовых сделках. Как показали обследования Стиглера—Киндала и Кэйгена, разрыв между фактическими ценами продажи и преysкурантными ценами в периоды кризисов играет особенно большую роль. Цены продаж обнаруживают значительно большую чувствительность к циклическим колебаниям капиталистического производства, чем официально публикуемые преysкурантные цены. Так, на протяжении кризиса 1957—1958 гг. снижение абсолютного уровня обнаружили 30,5 % преysкурантных оптовых цен, тогда как среди цен фактической продажи эта доля превышала 40 % (точнее, 40,2 %). В 1960—1961 гг. удельный вес преysкурантных цен, испытывавших падение, оставался почти на том же уровне (31,2 %), тогда как среди фактических цен продажи он достигал примерно половины (48,9 %).

Размеры непубликуемых скидок и в обстановке инфляции могут достигать немалых размеров: так, в отдельных случаях они превышают $\frac{4}{5}$ преysкурантной цены. И все же основная часть непубликуемых скидок в условиях послевоенных кризисов составляла 2,5—5 % официальной цены ⁷; в этом интервале наблюдался наибольший разрыв между движением преysкурантных и фактических цен. Это нетрудно понять: скидки, превышающие 5 %, во многих случаях «выдают себя», утрачивая скрытый характер.

В этой связи необходимо выделить и такую форму воздействия рыночных сил на условия продажи, как циклическое изменение ассортимента, связанное с увеличением удельного веса более дешевых товаров. Так, на протяжении кризиса 1957—1958 гг. крупнейшие сталелитейные фирмы США резко расширили продажи дешевых заготовок, ограничив производство более дорогих изделий ⁸. В ходе кризисов 1957—1958 и 1974—1975 гг. автомобильные фирмы США осуществляли свертывание производства прежде всего на тех заводах, которые выпускали наиболее дорогие модели автомобилей.

Таким образом, по мере нарастания кризис оказывает воздействие не только на цену, но на всю систему условий продажи. В обстановке перенакопления капитала в настоящее время система условий продажи в целом обнаруживает гораздо больший динамизм, чем «одномерный» агрегатный индекс цен.

Циклические изменения цен характеризуются неодинаковой амплитудой колебаний в различных товарных группах. Ведь одинаковый рост цен на все товары, включая рабочую силу, при прочих равных условиях (в частности, при сохранении прежних показателей эффективности) вообще не мог бы обеспечить циклического повышения пормы прибыли. Различия в условиях воспроизводства отдельных компонентов совокупного общественного продукта определяют регулярное появление ряда структурных диспропорций в сфере обращения.

Так, в фазах оживления и циклического подъема большинство предпринимателей расширяют капиталовложения, рассчитанные на длительные сроки ввода в действие новых мощностей. Поэтому часть капитала временно выступает в качестве одностороннего потребителя товарной продукции, преимущественно средств производства. В то же время обнаруживающееся в ходе кризиса перенакопление капитала, и прежде всего перенакопление основного капитала, ведет обычно к особенно интенсивному свертыванию спроса на продукцию I подразделения. В связи с этим цены на средства производства выявляют обычно более отчетливую циклическую динамику; даже сравнительно неглубокие кризисные падения производства отражаются в первую очередь на темпах роста цен на производственные материалы, а также на капитальное оборудование и сопряженные с ним части.

Реакция цен на циклические изменения спроса в большой мере зависит от места данной отрасли в системе общественного воспроизводства и от особенностей производственного процесса в указанной отрасли и от характера спроса на ее продукцию. Так, в сферах экономики, в которых предложение лишь с существенным запозданием откликается на изменение рыночного спроса, колебательное движение цен может отражать регулярно развертывающиеся частичные кризисы (сошлемся, например, на элементарную «шаутинообразную» модель хозяйственных колебаний)⁹. Ценовые колебания с периодом в два-три года и временами стремительно нарастающей амплитудой

особенно типичны для некоторых сельскохозяйственных продуктов*.

Более сильными циклическими изменениями характеризуются и цены на многие виды минерального сырья. К числу факторов, усиливающих эти колебания, можно отнести, в частности, следующие: 1) рыночный спрос и предложение этих товаров характеризуются сравнительно низкой эластичностью изменения по ценам; 2) сырьевые материалы более однородны (меньшая дифференциация продукта); 3) предстоящее циклическое вздорожание (удешевление) материалов побуждает многих предпринимателей увеличивать текущие закупки (распродажи). В связи с этим особенно большой размах здесь приобретают спекулятивные сделки не только в национальном, но и в международном масштабах. Яркой иллюстрацией могут служить интенсивные закупки нефти и других видов топлива в 1972—1973 гг. Развившись на базе синхронизации циклического расширения спроса в большинстве промышленно развитых капиталистических стран, резкое циклическое расширение спроса способствовало складыванию условий для взрыва энергетического кризиса; выявившаяся тенденция к стремительному повышению цен в свою очередь подхлестывала расширение спекулятивных запасов**.

О различиях в амплитуде циклических колебаний отдельных товарных групп могут дать представление следующие данные. Как известно, относительные цены товаров обычно характеризуются гораздо большей устойчивостью по сравнению с абсолютными ценами; однако и отношение между индексами цен на сырье и готовую продукцию в 1932 г. было примерно в 2 раза меньше, чем в годы предшествовавшего циклического подъема. В послевоенных кризисах рассчитанные таким образом показатели дости-

* Ограничимся следующим примером. В США в 1964 г. цены на продукты животноводства, и в особенности на свинину, упали. В связи с этим в 1965 г. резко сократилось и производство свинины. Уменьшение рыночного предложения, совпавшее с интенсивным циклическим расширением спроса, привело к тому, что снижение цен сменилось их интенсивным ростом, а падение производства — новым расширением. Но ко второй половине 1967 г. обнаружились признаки нового перепроизводства, и оптовые цены на свинину опять стали снижаться (Federal Reserve Bulletin, November 1967, p. 1865).

** Истоки энергетического кризиса посили, разумеется, гораздо более глубокий и сложный характер; здесь речь идет лишь о складывании некоторых необходимых внешних условий развертывания этого кризиса.

гали $1\frac{1}{4}$ — $1\frac{1}{2}$. Промышленные материалы были по существу единственной большой группой товаров, цены конечной продажи которых вплоть до последнего времени в условиях кризисов перепроизводства обнаруживали не только значительное падение относительно других товаров, но и непосредственное снижение абсолютного уровня.

В послевоенном движении цен, как отмечалось выше, переплетается действие ряда разнородных сил: наряду с циклическими факторами на них оказывает влияние и ряд других импульсов. Одним из способов условного «разделения» таких влияний может служить регрессионный анализ. Рассмотрим с этой точки зрения некоторые результаты исследования регрессионных уравнений цен.

О наличии циклических перепадов в темпах роста цен может свидетельствовать, в частности, высокая статистическая существенность переменных, связывающих колебания темпов роста цен с изменениями, скажем, степени загрузки производственных мощностей*.

Наиболее интересные результаты даст анализ циклического поведения цен в рамках дезагрегированных моделей—моделей, расчленяющих движение цен по различным группам отраслей производства, товарным рынкам и др. Так, американский статистик Дж. Йордэн классифицировал отрасли промышленности по уровню концентрации и выяснил, что влияние циклического движения спроса оказывается более отчетливым в отраслях, характеризующихся сравнительно низким уровнем концентрации производства¹⁰. На протяжении кризиса 1957—1958 гг. «валовая прибыль» (разность между совокупной выручкой и прямыми издержками) в высококонцентрированных отраслях в соответствии с расчетами по этой модели продолжала увеличиваться, несмотря на сужение рынка, тогда как в остальных отраслях она устремилась вниз**.

* Циклические характеристики послевоенного движения цен легко выделяются и при использовании методов факторного анализа (*Barret N., Gerardi G., Hart T. Prices and Wages in U. S. Manufacturing. A Factor Analysis. Lexington (Mass.), 1973, p. 63.*

** С помощью дезагрегированных моделей можно выявить также влияние циклических сил на изменение условий продажи в тех отраслях, которые характеризуются наибольшей «жесткостью» цен, например, в черной металлургии США. Так, если использовать в уравнении регрессии не цену, а чистый доход в расчете на 1 отработанный человеко-час (такой показатель наряду с движением цен отражает изменения в реализуемом товарном наборе), то выявляется довольно высокая чувствительность этого показателя к

Анализ свойств монополистического ценообразования показывает, что циклическое расширение рыночного спроса на продукцию высококонцентрированных отраслей промышленности должно оказать большее влияние на движение цен, чем кризисное сужение рынков сбыта. В случае очень низкой эластичности издержек и спроса цены в таких отраслях могут продолжать повышательное движение и при некотором сужении рынков сбыта. С этой точки зрения представляет интерес использование отдельных (ортогональных) переменных расширения и сокращения спроса в брукингской эконометрической модели. В дезагрегированных уравнениях этой модели циклическое увеличение загрузки производственных мощностей, как правило, обнаруживало большее воздействие на цены, чем ее снижение *. В таких высокомонополизированных отраслях американской экономики, как сталелитейная промышленность и транспортное машиностроение, оба коэффициента регрессии оказывались статистически существенными и положительными. Иначе говоря, и сокращение рыночного спроса на продукцию этих отраслей сопровождалось при прочих равных условиях повышением цен на их продукцию (хотя, разумеется, расширение производства оказывало, как свидетельствует сравнение коэффициентов регрессии **, более сильное воздействие на рост цен, чем падение производства) ¹¹.

Таким образом, экономико-статистические расчеты могут с достаточной убедительностью свидетельствовать, что циклические закономерности движения производства оказывают воздействие на движение цен в самых различных отраслях производства. Вместе с тем формы такого воздействия существенно модифицируются в зависимости от

циклическим изменениям степени загрузки производственных мощностей (см., например, *Morkre M. Short-Term Price Change in the Steel Industry. — The Review of Economic and Statistics, February 1970*).

* Коэффициенты регрессии при уменьшении степени загрузки производственных мощностей не только были меньше, чем соответствующие показатели при увеличении загрузки, но нередко вообще оказывались статистически несущественными.

** В последующие годы Р. Бодкин, а также О. Экстайн и Р. Бриннер обнаружили асимметричное воздействие расширения и сокращения спроса и в агрегатных моделях цен (*Bodkin R. The Wage—Price—Productivity Nexus. Philadelphia, 1966; Eskstein O., Brinner R. The Inflation Process in the United States. Washington, 1972*).

места рассматриваемой отрасли как в общей структуре общественного воспроизводства, так и в системе господства монополистического капитала.

2. Особенности циклического движения цен в 70-х годах

Приведенные выше данные о движении цен во время послевоенных кризисов наводят на мысль о постепенном уменьшении роли циклических факторов. Однако внешнее уменьшение чувствительности цен к кризисному сужению рыночного спроса на деле скрывает более сложное взаимодействие внутренних сил. Главную роль здесь, по-видимому, играло следующее обстоятельство: циклические закономерности на деле не исчезали, а лишь все теснее переплетались с активизацией иных, новых, ценообразующих факторов, порождаемых монополистическим регулированием, и — что особенно важно в последнее время — с постепенным развертыванием инфляционного процесса.

Указанные изменения выражали дальнейшее усиление монополистических начал в современной капиталистической экономике. Уже в первой трети нашего столетия крупнейшие фирмы смогли, как отмечалось выше, существенно ограничить воздействие кризисного падения спроса на цены выпускаемой ими продукции. Подобные формы частномонополистического регулирования цен получили еще большее распространение в послевоенные годы: крупные фирмы реагировали на сужение рынков сбыта прежде всего свертыванием продаж, а не снижением абсолютного уровня цен. Признавая недостаточность прежних неоклассических представлений для объяснения особенностей циклического движения цен в послевоенные годы, Ф. Кэйген пишет: «Новое поведение (цен. — Р. Э.) потребовало пересмотра теорий»¹².

Хозяйственная стратегия крупнейших фирм в последнее время все чаще направлена на обеспечение условий дальнейшего повышения цен во время кризиса. Наряду с инфляционным вздорожанием элементов производительного капитала важную роль при этом играет циклическое изменение самой структуры издержек. Дело в том, что в ключевых отраслях промышленности технический прогресс постепенно приводит к значительному возрастанию роли условно-постоянных (накладных) расходов, прежде всего затрат, обеспечивающих функционирование основного ка-

питала, расходов на НИОКР и гигантских издержек по стимулированию сбыта *. Кроме того, в силу ряда особенностей послевоенного цикла¹³ часть затрат, безусловно относящихся к прямым, например оплата наиболее квалифицированного производственного персонала, в периоды кризисов, как правило, не уменьшалась в той же степени, в какой сокращалось производство.

Расчеты показывают, что эластичность (точечная) как материальных издержек, так и затрат на оплату рабочей силы по индексу загрузки производственных мощностей на протяжении послевоенных лет от кризиса к кризису постепенно снижалась; иначе говоря, эти затраты обнаруживали меньшую чувствительность к кризисному сокращению производства. Увеличение роли условно-постоянной компоненты издержек придавало общей сумме затрат все большую «жесткость», обнаруживаясь в кризисном увеличении удельных издержек. Поэтому даже в том случае, когда цены на продукцию крупных фирм не снижались, кризис должен был — при прочих равных условиях — повлечь за собой падение не только массы, но и нормы прибыли.

В фазе циклического подъема фактическая норма прибыли у крупных фирм, как известно, оказывается выше «целевой», поскольку стандартные издержки исчисляются на основе сравнительно низкой загрузки производственного аппарата. Поэтому последствия неглубокого падения спроса до определенной степени смягчаются самой системой «целевого ценообразования». Более серьезное сокращение производства побуждает крупные компании использовать свои позиции в сферах производства и сбыта, повышать цены для поддержания целевой нормы прибыли. Однако общие возможности для дальнейшего роста цен в значительной мере зависят от движения денежных дохо-

* В такой новой отрасли, как производство электронно-вычислительных машин, условно-постоянные расходы могут достигать, по отдельным оценкам, 40—50% всей суммы издержек крупных компаний. На протяжении циклического подъема 50-х годов удельные издержки (средние затраты в расчете на единицу продукции) в обрабатывающей промышленности США увеличивались следующим образом: затраты на материалы и оплату производственных рабочих возросли на 18%, тогда как расходы на оплату производственного персонала повысились на 75%, а «прочие издержки», включая расходы по сбыту, — на 400% (*Mack R. Inflation and Quasi-Effective Changes in Costs.—The Review of Economics and Statistics*, August 1959, p. 229).

дов, точнее, от их потребляемой части и от ценовой эластичности рыночного спроса на соответствующий товар (если спрос весьма эластичен, то рост цен должен повлечь за собой дальнейшее сокращение сбыта, а это в свою очередь будет способствовать новому увеличению накладных расходов и т. д.). Анализ данных может свидетельствовать о том, что резкое кризисное снижение нормы прибыли крупнейших металлургических или автомобильных фирм США предшествовало повышению цен на продукцию этих отраслей в 1957—1958 и 1974—1975 гг.¹⁴ Аналогичные процессы можно было проследить и в западноевропейских странах.

Так, в Англии в обследованиях поведения цен выявили устойчивую закономерность: падение рыночного спроса на продукцию крупнейших фирм чаще всего сопровождалось не снижением, а ростом цен. «Обычная реакция фирм на увеличение удельных издержек—это повышение цен»¹⁵, — отмечалось в отчете Национального бюро цен и доходов. Дж. Пикеринг, считая этот вывод поразительным, замечает: «Предположение о том, что цены в период рецессии должны расти, по-видимому, озадачит экономиста, вскормленного на идеях обычного конкурентного равновесия, и тем не менее именно такая ситуация все чаще бросается в глаза при изучении реальных фактов»¹⁶.

В ходе послевоенных кризисов особенно отчетливо выявилась связь «кризисного» повышения цен в ряде ключевых отраслей обрабатывающей промышленности с уровнем концентрации и монополизации производства. Сошлемся на результаты некоторых специальных исследований.

1. Анализ цен по товарным группам показывает, что в транспортном машиностроении США с декабря 1969 по декабрь 1970 г. ни одна группа товаров не обнаружила значительного (в 2% и более) понижения цен, а из трех групп, показавших значительное (в 2% и более) повышение цен, все три характеризовались высокими показателями концентрации (на четыре фирмы приходится не менее половины общего выпуска продукции). В металлургической промышленности из 26 «подотраслей» (товарных групп), характеризовавшихся таким же уровнем концентрации, 17 обнаружили значительное повышение и лишь 3 — значительное понижение; в электротехническом машиностроении из 19 «подотраслей», характеризовавшихся наибольшей концентрацией, ни одна не обнаружила зна-

чительного понижения, более того, в 14 из них имело место значительное повышение цен и т. д.¹⁷

2. В последние десятилетия в буржуазной литературе появилось немало работ, категорически отрицающих какую-либо роль крупного капитала в повышении цен. К числу наиболее активных защитников большого бизнеса относятся известные американские экономисты — Ф. Уэстон и С. Ластгартен, в частности¹⁸. Однако даже те статистические данные, которые приводятся в их работах, обнаруживают недвусмысленную тенденцию. Обратимся, например, к результатам их обследования цен по выборке из 235 товаров. На протяжении 1969—1970 гг. по всей группе в целом цены возросли в среднем на 3,8% в год. При этом в отраслях со сравнительно низким уровнем концентрации (на четыре крупнейших фирмы приходится не более $\frac{1}{4}$ общего объема производства) цены повысились на 2,8%, а в отраслях с наиболее высокой концентрацией (четыре фирмы сосредоточивают не менее $\frac{3}{4}$ всего производства) рост цен составил 4,4%.

3. В начале 70-х годов серьезная работа в данной области проделана Национальным бюро экономических исследований. Она показала, что на протяжении 1957—1958, 1960—1961 и 1969—1970 гг. кризисное замедление темпов роста цен, как правило, оказывалось наименьшим в отраслях, характеризовавшихся высоким уровнем концентрации; это обстоятельство признает и автор — Ф. Кэйген: «Рынки товаров, выпускаемых более крупными производителями, демонстрируют во время рецессий более редкие и менее глубокие падения цен»¹⁹.

4. Сошлемся, наконец, на результаты одного из последних обследований, проведенных Советом по стабилизации цен и заработной платы. Это обследование было довольно обширным (объем выборки — около 1,5 тыс. товаров) и представительным. Результаты анализа неоспоримо свидетельствуют о том, что наименьший размах циклических колебаний цен в 1965—1975 гг. приходился на те отрасли, которые характеризуются высокой концентрацией производства. В этих же отраслях в периоды кризисов 1969—1970 и 1973—1975 гг. * наблюдался особенно быстрый рост цен, тогда как самый медленный рост цен приходился на наименее концентрированные отрасли. С ноября 1973 по

* Периоды кризисов выделены в соответствии с классификацией Национального бюро экономических исследований.

март 1975 г. в отраслях, где четыре крупнейшие фирмы сосредоточивают не более $\frac{1}{3}$ общего объема производства, цены повышались в среднем на 13,3%, а в наиболее концентрированных отраслях (на четыре фирмы приходится не менее $\frac{2}{3}$ производства) — на 19,4% в год. Выявленные различия в каждом из этих кризисов оказались статистически существенными на 90%-ном уровне²⁰.

Число подобных фактов можно было бы без труда умножить. И все же, сколь ни важно влияние частномонополистического регулирования на поведение цен в условиях кризисного сокращения спроса, простой ссылки на такое влияние еще недостаточно для того, чтобы объяснить новые черты циклического движения цен, обнаружившиеся со второй половины 60-х годов.

Монополистический капитал утвердил свое господство в ведущих отраслях промышленности развитых капиталистических стран к концу XIX—началу XX в.; уже в ходе кризисов 1907—1908 гг. и 1929—1933 гг. можно было отчетливо выделить особенности циклического движения цен в монополизированных отраслях. Между тем за броским термином «стагфляция» — термином, который так часто встречается теперь в западной литературе, по-видимому, стоит более или менее новый хозяйственный феномен.

На протяжении первой половины нашего столетия концентрация производства сделала гигантский рывок: экономическая мощь монополистического капитала США увеличивалась особенно быстро в годы второй мировой войны. И тем не менее первый послевоенный циклический кризис — кризис 1948—1949 гг. — смог повлечь за собой существенное снижение оптовых цен в среднем на 7,1% в годовом исчислении (напомним, что кризис 1907—1908 гг. вызвал падение цен на 4%). А через несколько лет более глубокие кризисы перепроизводства — кризисы 1957—1958 и 1974—1975 гг. сопровождались уже не падением, а ростом общего уровня цен.

Непосредственным результатом частномонополистического регулирования явилось то, что цены на продукцию крупных корпораций в 1948—1949 гг. снижались медленнее, а в 1974—1975 гг. повышались быстрее, чем цены остальных товаров. Однако при этом требуется еще ответить на вопрос: почему первый из упомянутых кризисов смог «обратить вспять» тенденцию к росту дороговизны, а второй характеризовался рекордными для кризисов темпами повышения цен? Одна лишь ссылка на непосредствен-

ные результаты частномонополистического регулирования цен представляется недостаточной. Если даже предположить, что все перечисленные движения цен полностью направлялись монополиями и совершенно не зависели от стихийных сил рынка, остается объяснить, почему на протяжении сравнительно короткого промежутка времени так сильно изменились и стратегия крупных корпораций, и реальные возможности для осуществления этой стратегии.

Между тем известно, что частномонополистическому регулированию по самой его природе присущ лишь ограниченный динамизм. В современных условиях частномонополистическое маневрирование ценами все теснее связывается с влиянием государственно-монополистического регулирования, в том числе регулирования сферы денежного обращения. Вместе с тем частная и государственная монополия, вырастая из капиталистических отношений, оказывается, по словам В. И. Ленина, в постоянном и безысходном противоречии с общей обстановкой капитализма, товарного производства, конкуренции. «Не чистые монополии, а монополии рядом с обменом, рынком, конкуренцией, кризисами, — вот существеннейшая особенность империализма вообще»²¹, — подчеркивал В. И. Ленин. Поэтому и выявление роли частномонополистического регулирования оказывается неполным без рассмотрения изменившихся «внешних» — по отношению к отдельной монополии — условий такого регулирования.

Неодинаковое воздействие послевоенных кризисов на движение цен порождалось, по-видимому, множеством факторов. Среди них можно упомянуть, в частности, и различия в формах развития цикла, в глубине и продолжительности кризисов (как известно, не бывает двух совершенно одинаковых кризисов перепроизводства), и различную направленность мероприятий государственно-монополистического регулирования, и специфику складывавшихся на каждом этапе внешнеэкономических отношений и т. п. Однако особенно большое воздействие на циклический рисунок движения цен в последнее время оказывали нараставшие инфляционные процессы*.

* Сразу же заметим, что недостаточно оказывается и простой ссылки на связь кризисного роста цен с инфляционным разбуханием денежного обращения: ведь в той мере, в какой последнее выражается в увеличении денежного спроса, оно могло бы выразиться в дополнительном расширении емкости рынка и меньшей глубине падения производства, тогда как в кризисах 70-х годов проявилась тенденция к усилению размаха циклических колебаний.

Сущность современной инфляции подробно рассматривалась в предшествовавших главах. Поэтому в данной связи выделим лишь один аспект проблемы — постепенно выявляющийся хронический характер инфляции и связанное с ним нарастание стихийных рыночных сил, придающее повышательной динамике цен все более заметную «инерцию». Каждый из участников хозяйственного процесса все чаще сталкивается с необходимостью принять в расчет неизбежность последующего развития инфляции; в результате этого в обесценении денег все отчетливее проявляются черты стихийного самодвижущегося процесса*.

Рассмотрим, например, оборот капитала промышленной монополии в условиях непрерывного обесценения денег. Для простоты предположим, что цены на все товары каждый год повышаются одинаковыми темпами, скажем на 7%. При заключении долгосрочных договоров на поставку сырья и материалов продавцы будут предпринимать все усилия для того, чтобы избежать снижения своих реальных доходов. В таком случае указываемая в договорах цена сырья, которое будет поставляться в следующем году, будет увеличена на 7%, через два года — на 14,5% ($1,07^2 = 1,145$) и т. д. только для того, чтобы компенсировать предстоящее обесценение денег. Еще чаще долгосрочные соглашения заключаются при осуществлении больших программ капиталовложений, предполагающих строительство производственных зданий и поставку оборудования в последующие годы; в такие соглашения также будут включены условия, учитывающие последующее ежегодное вздорожание строительных материалов и оборудования по крайней мере на 7%. Промышленный капиталист должен также пересмотреть систему своих амортизационных отчислений, проводя по этим статьям суммы, достаточные для того, чтобы к концу срока службы оборудования, например через восемь лет, приобрести новое оборудование по ценам, которые при прочих равных условиях должны возрасти более чем наполовину. Увеличенные суммы отчислений включаются в состав издержек, усиливая давление в сторону повышения цен. Рабочие и служащие вынуждены вести борьбу за увеличение номинальной

* Предельно наглядное выражение эти черты получают в драматических формах разветвления «гиперинфляции», когда бегство от денег вследствие их предшествующего обесценения выдвигается на первый план и превращается в одну из главных движущих сил дальнейшего роста цен.

заработной платы, чтобы по крайней мере избежать падения реальной заработной платы *.

Предстоящее обесценение денег не может не затронуть и денежных капиталистов (кредитные учреждения). Предоставляя ссуды промышленному капиталу, а также другим заемщикам, они сталкиваются не только с отклонениями реальной суммы процентных платежей от номинальной, но и с перспективой прогрессирующего обесценения ссуженной суммы. Нетрудно показать, что в данном случае процентные платежи по ссудам — в абсолютном выражении — должны расти значительно быстрее, чем на 7% в год. Такое движение процентных платежей должно непосредственно отразиться на величине издержек промышленной фирмы.

Экономическая реализация монополии предполагает, что «закладываемая» в цены «целевая» норма прибыли в денежном выражении также должна увеличиваться не менее чем на 7% в год.

Легко видеть, что в результате действия перечисленных, а также многих других факторов тенденции к росту цен приобретают сравнительно большую устойчивость, инерционность. Напор этих сил становится особенно интенсивным в условиях ускоряющейся инфляции. И обнаруживающиеся в последнее время особенности циклического движения цен в немалой мере объясняются специфическими формами хозяйственных отношений, в том числе особой экономической стратегией монополистического капитала, складывающимися в условиях постепенно нарастающего обесценения денег.

* Так, с I кв. 1974 до I кв. 1975 г. удельные издержки на оплату рабочей силы увеличились на 12,6%. Используя этот факт, буржуазные политические деятели и экономисты вновь пытались возложить на рабочий класс вину за стремительное повышение издержек и цен. В действительности же увеличение номинальной заработной платы было вызвано предшествующим стремительным ростом цен, причем даже рост почасовой оплаты за тот же период на 10,7% не смог предотвратить снижения реальных доходов. Другой причиной роста удельных издержек явилось самое значительное за послевоенные годы кризисное падение производительности труда. Следовательно, повышение издержек фактически было связано не с быстрым увеличением реальных доходов трудящихся (напротив, рост безработицы и инфляция приводили к ухудшению их материального положения), а со стремительным повышением цен в предшествующий период, с кризисным падением эффективности использования материальных и трудовых ресурсов.

Циклическое повышение цен, приходящееся обычно на фазы оживления и подъема, в обстановке хронической инфляции приобретает дополнительный размах и продолжительность. По мере того как выявлялась неизбежность дальнейшего развития инфляции, движение цен наряду с циклическими изменениями рыночного спроса и предложения стало испытывать все большее влияние предшествовавшего роста цен. В связи с этим циклическое движение цен претерпевает известную модификацию. «Классический цикл» предполагал, что уровень цен — по крайней мере оптовых — быстрее всего повышался в фазе оживления и на начальных стадиях циклического подъема. Так, по данным Национального бюро экономических исследований, охватывающим почти столетний период, переход к циклическому расширению производства в США сопровождался повышением оптовых цен в среднем на 1% в месяц²², а затем этот процесс постепенно замедлялся. В настоящее время действие импульсов, вызванных циклическим расширением рынка, оказывается более устойчивым и продолжительным, рост цен обнаруживает тенденцию к ускорению, и наивысшие его темпы все чаще приходится на завершающие стадии промышленного подъема.

Выделяя роль элементов «самодвижения», инфляционной инерции, в циклических изменениях цен, следует сразу же отметить объективные экономические границы, в которых могут протекать эти процессы. Ведь сколь бы ни были активны хозяйственные интересы, побуждающие к повышению цен, их невозможно реализовать в полной мере в ситуации, когда обнаруживается значительное перенакопление капитала. Поэтому в послевоенные годы движение цен во время кризисов характеризовалось все более напряженным противоборством двух тенденций: повышательной, связанной с инерцией ускоренного роста цен в предшествующий период, и противостоящим ей давлением на цены в сторону их понижения, порожденным циклическим сокращением емкости рынка. При этом в условиях кризиса неизменно суживались объективные границы монополистического маневрирования ценами и отчетливо выявлялись пределы внешней «независимости» цен от циклических колебаний производства*.

* Спектральный анализ цен свидетельствует, что лаг между циклическими колебаниями производства и движением цен и в последние десятилетия резко сокращается в обстановке кризисов

Как уже отмечалось выше, в последние десятилетия влияние кризисных сил чаще всего удавалось проследить в большем или меньшем замедлении инфляционного повышения цен. Если же предшествовавший кризису рост дороговизны характеризовался стремительно увеличивавшейся скоростью, то воздействие кризиса отражается прежде всего на темпах ускорения инфляции, что особенно наглядно проявилось в ходе кризиса 1974—1975 гг.

Обратимся, например, к опыту последних десятилетий. На протяжении второй половины 60-х годов наметилась отчетливая тенденция к ускорению темпов роста цен: так, дефлятор ВВП в 1965 г. повысился по сравнению с предшествовавшим годом на 2,2%, в 1967 г. — на 2,9, в 1968 г. — на 4,5, а в 1969 г. — на 5%. В ситуации, когда на протяжении короткого промежутка времени темпы инфляции возросли в два с лишним раза и продолжали повышаться, кризис 1969—1970 гг. должен был повлечь за собой в первую очередь быстрое снижение показателей ускорения инфляции, а начиная с определенного момента в развитии кризиса — и непосредственное снижение темпов роста цен. К весне 1970 г. рост оптовых цен на готовую продукцию практически приостановился и лишь с осени того же года он возобновился с новой силой.

Аналогичные процессы можно проследить и в следующем цикле, начало которому положил кризис 1969—1970 гг. Вместе с тем особенности движения цен в этом цикле во многом определялись потрясениями мирового капиталистического хозяйства; в частности, движение цен в 1974—1975 гг. отражало сложную картину взаимодействия циклического кризиса перепроизводства с рядом структурных кризисов относительного «недопроизводства» — энергетическим; и сырьевым, резким обострением продовольственной проблемы. Существенную роль сыграло и обострение валютно-финансового кризиса: двукратная девальвация доллара и последующее падение его рыночного курса подхлестывали циклический рост товарных цен на внутреннем рынке.

Насколько велика была роль каждого из перечисленных факторов в наблюдавшемся ускорении инфляционного процесса? Количественный анализ вклада каждого из фак-

перепроизводства, увеличиваясь затем в фазах оживления и подъема (см., например, *Schips B. Lag Hypotheses in Macroeconomic Business Cycle Models. — The German Economic Review, 1974, N 2.* p. 104—105).

торов довольно сложен, но для приблизительной оценки можно воспользоваться любопытными имитациями на основе большой эконометрической модели, разработанной компанией «Дэйта рисорсиз»²³. Имитации предусматривают взаимодействие изменений цен и циклических колебаний во всех основных сферах американской экономики.

Расчеты показывают, что если бы не произошло двукратной девальвации доллара, то рост дефлятора ВВП составил бы в 1974 г. не 10,3, а 9,2%, в 1975 г. — соответственно не 8,8, а 8%. Данные свидетельствуют о том, что наибольшее влияние на движение цен оказали взрыв энергетического кризиса и ухудшение продовольственной ситуации. Так, если бы цены на энергетические ресурсы не повысились (все остальные величины, включая валютные курсы, соответствуют своим фактическим значениям), то темпы роста дефлятора ВВП в 1974 г. оказались бы на 1,7%-ных пункта, а в 1975 г. — на 2%-ных пункта меньше, чем в действительности. Аналогичные имитации, исключаяющие влияние роста цен на продовольственные товары, показывают, что повышение дефлятора ВВП при прочих равных условиях было бы меньше на 1,5%-ных пункта, причем это влияние оказалось сравнительно кратковременным.

Особенно важно при этом следующее обстоятельство. Промежуток времени с осени 1974 до весны 1975 г. характеризовался нараставшим разрывом между описанными расчетными траекториями и действительным движением цен. Иначе говоря, снижение темпов роста цен в ходе кризиса оказалось бы значительно более интенсивным, если бы оно не тормозилось начальной стадией специфического взаимодействия циклического кризиса со структурными кризисами мирового капиталистического хозяйства, давшими толчок ускоренному росту цен*. Продолжавшееся действие этих факторов ограничивало воздействие кризиса на процесс роста дороговизны.

И все же циклический кризис перепроизводства по мере своего развертывания оказывал все большее влияние на

* Пренебрежем погрешностями, связанными с тем, что показатели альтернативных вариантов не вполне однородны, и сложим их. Выясняется, что ускорение роста цен в 1974 г. почти полностью порождено влиянием структурных кризисов: если бы американская экономика не испытывала влияния валютно-финансового, энергетического кризисов и резкого обострения продовольственной проблемы, то рост дефлятора ВВП в 1974 г. составил бы 5,9% против фактической цифры в 10,3%.

движение цен. Постепенно в его взаимодействии с энергетическим кризисом и обострением продовольственной ситуации на первый план стало выступать влияние, оказываемое резким сужением емкости рынка. Так, вместе с падением производства еще более быстрыми темпами сокращался спрос на многие виды сельскохозяйственного и минерального сырья, на некоторые виды промежуточной продукции (прокат черных металлов и др.), а снижение реальных доходов (в сочетании с расширившимся к осени 1974 г. предложением сельскохозяйственных товаров) повлекло за собой даже некоторое падение цен на предметы питания (см. табл. VII-1). Резко замедлились процессы вздорожания топлива: оптовые цены на эту группу товаров с марта по ноябрь 1974 г. повысились на 32,4%, а с ноября 1974 по март 1975 г. — лишь на 1,9%. Полностью приостановился рост оптовых цен на предметы потребления.

Вместе с тем на некоторых отраслях I подразделения как раз в это время впервые полностью сказалось предшествующее резкое повышение цен на сырье и топливо. Так, оптовые цены на продукцию общего машиностроения возросли с октября 1974 по март 1975 г. в годовом исчислении на 18%, на продукты химической промышленности — на 15, на резину и пластмассы — на 10%*. Однако в целом оптовые цены на готовую продукцию группы А резко замедлили свой рост: с марта по октябрь 1974 г. они повысились на 17,7%, а с ноября 1974 по март 1975 г. — на 3,6%. Существенно замедлился также рост розничных цен (см. табл. VII-1).

Таким образом, на протяжении 50—70-х годов в движении цен в фазах кризиса и депрессии все отчетливее выявлялось напряженное противоборство следующих тенденций. С одной стороны, циклическое изменение соотношений между рыночным спросом и предложением, как и прежде, оказывало понижающее давление на товарные цены; с другой стороны, воздействие неблагоприятной конъюнктуры, модифицируясь рядом факторов (частно-монополистическое и государственно-монополистическое регулирование, приспособление ценностных пропорций к условиям хронической инфляции), все реже приводило к падению абсолютного уровня цен. «Равнодействующая»

* По данным обследования Совета по стабилизации цен и заработной платы, за соответствующие годы.

Таблица VII—1

Движение оптовых и розничных цен, 1967 г. = 100

	Ноябрь 1973 г.	Март 1974 г.	Ноябрь 1974 г.	Март 1975 г.
Оптовые цены, индекс .	141,8	154,5	171,9	170,4
изменение, %	—	+9,0	+11,3	—0,9
Сырье, индекс	182,7	200,6	198,2	182,4
изменение, %	—	+9,8	—1,2	—8,0
В том числе продоволь- ственные и корма, индекс	184,2	197,2	190,9	172,9
изменение, %	—	+7,3	—3,4	—9,4
Готовые товары, индекс . .	136,8	147,1	157,7	158,9
изменение, %	—	+7,5	+7,2	+0,8
В том числе:				
потребительские това- ры, индекс	139,9	151,7	158,6	158,5
изменение, %	—	+8,4	+4,6	0
инвестиционные това- ры, индекс	125,7	130,9	154,1	159,7
изменение, %	—	+4,1	+17,7	+3,6
Розничные цены, индекс .	137,6	143,1	154,3	157,8
изменение, %	—	+4,0	+7,8	+2,3

Р а с с ч и т а н о по данным Бюро статистики труда США за соответствующие годы.

этих противоречивых сил характеризовалась сравнительно меньшими кризисными отклонениями цен от траектории долговременного тренда*. В изменении форм циклического движения цен проявлялись новые черты взаимодействия противоречивых начал, характеризующих экономическую основу современного капитализма, — конкуренции и монополии.

Вместе с тем заслуживает внимания следующее обстоятельство: во время кризисов 1969—1970 и 1974—1975 гг. более или менее неуклонное повышение обнаруживали также цены в ряде сфер немонаполистического сектора. Рост цен на продукцию некоторых отраслей, в которых преобладает мелкое и среднее производство, имел место и

* Указанные особенности послевоенного циклического движения цен «проступают» особенно рельефно, если сравнить его, скажем, с поведением цен в обстановке кризисов 20—30-х годов — не только с кризисом 1929—1933 гг., но и, что весьма показательно, с менее глубокими падениями производства в ходе промежуточных кризисов 1924 и 1927 гг.

в ходе предшествующих кризисов*. Однако в последнее время подобные движения стали более регулярными, расширилась и сфера их распространения.

Обратимся, например, к поведению цен на продукцию более дробных («четырёхцифровых») отраслей стандартной промышленной классификации США во время кризиса 1974—1975 гг. Для таких отраслей (подотраслей) обрабатывающей промышленности, как расфасовка натурального молока (2026), изготовление обуви (3141), производство игрушек (3941), типичен сравнительно невысокий уровень концентрации. Между тем на протяжении всего рассматриваемого периода цены на продукцию этих отраслей практически неуклонно повышались. В то же время размеры производства в этих отраслях под влиянием кризиса сократились.

В тех отраслях, где существует большое число конкурирующих между собой предпринимателей, движение цен всегда выступало в качестве важнейшего источника хозяйственной информации, в частности об изменениях емкости рынка. Поэтому сокращению емкости рынка обычно предшествовал такой сигнал перепроизводства, как снижение цен. Теперь не только крупнейшие монополистические корпорации, осуществляющие приблизительный учет размеров рынка, но и значительное число немонополистических предпринимателей могут сократить предложение товаров на рынке до того, как назревшее перепроизводство обнаружится в форме падения рыночных цен. В этом можно видеть одно из проявлений меняющейся структуры отношений товарного производства в условиях высокоразвитого государственно-монополистического капитализма и хронической инфляции.

Крайним упрощением проблемы явилось бы утверждение, что рыночные цены вообще перестали служить источником информации о складывающемся соотношении между платежеспособным спросом и предложением товаров. До тех пор пока существует частная собственность на средства производства и капиталистическое производство

* Всеобщий характер перепроизводства, как известно, никогда не означал, что цена каждого товара должна падать; на отдельных рынках часто складывались ситуации, характеризовавшиеся по крайней мере временным превышением спроса над предложением. Так, в послевоенные годы не раз можно было наблюдать рост цен на сельскохозяйственные товары в условиях кризисного падения производства.

остаётся высшей формой товарного производства, ценовой механизм обратных связей не может оказаться полностью «отключенным». Об этом свидетельствуют и многие события последних лет. Так, и в настоящее время в условиях всеобщего роста дороговизны диспропорции, порожденные острым перепроизводством, по-прежнему влекут за собой, как отмечалось выше, падение абсолютного уровня цен. Да и в тех случаях, когда цены неуклонно повышаются, само замедление роста может сигнализировать о меняющейся рыночной конъюнктуре.

И все же сравнительно меньшая подвижность цен по отношению к долговременному тренду, по-видимому, может свидетельствовать об определенных структурных сдвигах. Все большую роль в системе передачи рыночной информации теперь играют изменения портфеля невыполненных заказов и запасов соответствующих товаров. Вместе с тем замедленный рост цен на элементы конечного потребления влечет за собой изменения в структуре оптовых цен (более подробно этот вопрос рассматривается в следующем параграфе), которые в свою очередь приводят к резкому усилению финансовой напряженности в делах монополистических фирм. Инфляционный рост издержек, усугубляемый частномонополистическим регулированием, делает практически невозможным обеспечение «нормальной» прибыли при сохраняющихся ценах; он ставит мелких и средних предпринимателей перед объективной необходимостью свертывания производства, причем при прочих равных условиях выпуск продукции должен сократиться в большей степени, чем сузились рынки сбыта.

Действительно, уже во время «всползания» в кризисы 1969—1970 и 1974—1975 гг. складывалось крайне неблагоприятное соотношение между издержками и ценами на продукцию, выпускавшуюся монополизированными отраслями. Новое соотношение между издержками и ценами непосредственно обнаруживалось в понижательном движении нормы прибыли: уже в первые месяцы этих кризисов показатели коммерческой рентабельности мелких и средних фирм достигали — несмотря на продолжавшееся повышение цен во многих отраслях — самого низкого за послевоенные годы уровня*. Для многих средних и мел-

* Ограничимся общими данными для некоторых отраслей, характеризующихся сравнительно меньшим уровнем концентрации. Норма прибыли, рассчитанная на базе акционерного капитала,

ких фирм прибыль вообще сменялась значительными убытками; быстро увеличивалось число банкротств этих фирм. В цикле первой половины 70-х годов эти процессы получили особенно значительный размах, отразившись, в частности, в невиданном по послевоенным масштабам потрясении рынка ценных бумаг. В такой ситуации повышавшиеся цены уже не свидетельствовали о процветании дел. Столкнувшись с серьезными финансовыми проблемами, большинство предпринимателей вынуждено было значительно сократить масштабы текущих производственных операций.

Тем самым увеличение издержек и перестройка условий производства в конечном счете через сокращение рыночного предложения приводили в действие конкурентный механизм дальнейшего повышения цен в «атомистических» отраслях (хотя, как уже отмечалось выше, в условиях кризиса этот рост цен оказывался менее устойчивым и, как правило, меньшим по своим масштабам, чем в высокомонополизированных секторах экономики). Все большая непрерывность в развитии инфляционного процесса и целенаправленное монополистическое регулирование, проявлявшееся в неуклонном вздорожании продукции ключевых отраслей, придавали такому механизму роста цен особую оперативность и более болезненные для мелких и средних предпринимателей формы.

3. Циклические изменения структуры цен

В современных условиях действие циклических сил проявляется с особой рельефностью в изменениях структуры цен. Складывающееся соотношение цен на готовую продукцию и на элементы производительного капитала определяется циклическим движением капиталистического

после вычета налогов в текстильной промышленности США в III кв. 1974 г. составила 6,6% (против 12% в предшествующем квартале), в IV кв. 1974 г.—3,3, а в I кв. 1975 г.—2,7%. В производстве изделий из камня, глины и стекла норма прибыли после вычета налогов в III кв. 1974 г. была равна 15,1%, в IV кв. 1974 г.—6,4, в I кв. 1975 г.—0,4%. Для сравнения приведем данные по всей обрабатывающей промышленности США за те же периоды: норма прибыли после вычета налогов составляла соответственно 15,4, 13,2 и 9%. В послевоенные годы кризисные отклонения нормы прибыли в ряде «атомистических» отраслей от средних статистических показателей никогда еще не достигали таких масштабов.

производства. Поскольку же соотношение между ценами готовой продукции и издержками регулирует массу реализуемой прибыли, это соотношение в свою очередь существенным образом влияет на процессы воспроизводства индивидуальных капиталов.

В данном параграфе представлены некоторые результаты расчетов, характеризующих циклические изменения в структуре оптовых цен на протяжении послевоенных лет. В табл. VII-2 рассматриваются изменения в структуре оптовых цен на готовую продукцию под влиянием кризисов 1957—1958, 1960—1961, 1969—1970 и 1974—1975 гг. Квартальные данные сгруппированы таким образом, чтобы четче выделить картину «поэлементного» роста цен в предкризисный период, послекризисный и во время кризиса*.

Первое, что бросается в глаза, — это значительный рост удельных материальных затрат и как следствие главенствующая роль этих затрат в повышении цен в предкризисный период. Выше уже отмечалось, что цены сырья и материалов обладают значительно большей подвижностью и чувствительностью к циклическим колебаниям спроса, чем цены готовой продукции. Ускоренный рост цен перед кризисом определялся прежде всего увеличением удельных материальных затрат. Что же касается добавленной стоимости в единице продукции, то она либо сокращалась, либо ее «вклад» в рост цен был сравнительно невелик.

В период кризиса рост цен готовой продукции продолжается, но удельные материальные затраты перестают быть основным фактором такого роста. В это время наблюдается резкое кризисное падение доли материальных затрат в цене готовой продукции. Оно связано прежде всего с кризисным снижением цены сырья в этот период (при продолжающемся замедленными темпами росте цен на готовую продукцию). Так, в III кв. 1957 г. цены сырья упали на 3%, в то время как цены готовой продукции повысились на 0,7%. Аналогичная картина наблюдалась в период кри-

* Предкризисный и послекризисный периоды, как правило, охватывают по три квартала. В отдельных случаях бралась иная протяженность этих периодов, например, когда большая частота кризисных падений производства приводила к наложению остаточных явлений прошлого кризиса на новый предкризисный период, бралась меньшая протяженность. Методика приводимых расчетов подробно описана в книге: Механизм экономического цикла в США, гл. 6.

Циклические изменения элементов оптовой цены на готовую продукцию

	Прирост индекса цены готовой продукции за счет изменения	Прирост индекса цены готовой продукции за счет изменения	Прирост индекса цены готовой продукции за счет изменения	Изменение удельных материальных затрат в % к приросту цены готовой продукции	Изменение удельной добавленной стоимости в % к приросту цены готовой продукции
Прирост индекса цены готовой продукции, %	удельных материальных затрат (в процентах пунктах)	удельной добавленной стоимости (в процентах пунктах)	удельных материальных затрат (в процентах пунктах)	удельной добавленной стоимости (в процентах пунктах)	удельных материальных затрат (в процентах пунктах)
Перед кризисом 1957—1958 гг. ¹	1,23	1,11	0,12	90,2	9,8
Кризис 1957—1958 гг. ²	2,83	1,38	1,45	48,8	51,2
После кризиса ³	-0,20	-0,92	0,72	-460,0	360,0
Перед кризисом 1960—1961 гг. ⁴	0,80	1,18	-0,38	147,5	-47,5
Кризис 1960—1961 гг. ⁵	0,99	-0,33	1,32	-30,0	130,0
После кризиса ⁶	-0,78	-0,75	-0,03	-96,1	-3,9
Перед кризисом 1969—1970 гг. ⁷	3,08	3,52	-0,44	114,3	-14,3
Кризис 1969—1970 гг. ⁸	3,83	0,65	3,18	17,0	83,0
После кризиса ⁹	2,23	2,15	0,08	96,4	3,6
Перед кризисом 1974—1975 гг. ¹⁰	10,46	22,58	-12,12	215,9	-115,9
Кризис 1974—1975 гг. ¹¹	19,61	-4,08	23,69	-20,8	120,8
После кризиса ¹²	5,45	5,15	0,30	94,5	5,5

¹ I, II кв. 1957 г. ² III, IV кв. 1957 г. и I кв. 1958 г. ³ II—IV кв. 1958 г. ⁴ I, II кв. 1960 г. ⁵ III, IV кв. 1960 г. и I кв. 1961 г. ⁶ II—IV кв. 1961 г. ⁷ I—III кв. 1969 г. ⁸ IV кв. 1969 г. ⁹ I—IV кв. 1970 г. ¹⁰ I—III кв. 1971 г. ¹¹ I—III кв. 1973 г. ¹² IV кв. 1973 г.

Источники. Неопубликованные данные Бюро экономического анализа министерства торговли США об индексах цен, рассчитанных по классификации межотраслевых балансов.

зисов 1960—1961 и 1969—1970 гг. Цены сырья и материалов снизились примерно на 3% (II и III кв. 1960 г. и II и III кв. 1970 г.). В этот же период цены готовой продукции возросли соответственно на 1,1 и 1,3%.

Во время кризиса 1974—1975 гг. движение доли материальных затрат в цене происходило на фоне устойчивого инфляционного роста как цен сырья, так и цен готовой продукции. В предкризисный и начальный период кризиса, как уже отмечалось, темпы роста сырьевых цен превышали темпы роста цен готовой продукции. С IV кв. 1970 г. по III кв. 1973 г. цены сырья возросли на 61%, в то время как цены готовой продукции — на 19%. В это время наблюдался непрерывный рост материальных затрат в цене. Последующий взрыв энергетического и сырьевого кризиса придал еще больший размах этой тенденции.

Вместе с тем анализ циклической динамики цен может со всей очевидностью свидетельствовать, что кризисное снижение цен на сырье не только не приводило к снижению цен на изготавливаемую из него продукцию, но и сопровождалось дальнейшим вздорожанием элементов конечного продукта.

Решающее значение в этой фазе цикла приобретает рост добавленной стоимости на единицу продукции. Причиной повышения удельных затрат на заработную плату является прежде всего кризисное падение производительности труда (что находит косвенное отражение и в снижении доли материальных затрат в цене). Постепенный рост почасовых ставок номинальной заработной платы, служащий реакцией на предшествующее вздорожание готовой продукции, представленной предметами потребления, сочетается со значительным снижением темпов роста или даже абсолютным падением производительности труда; указанные процессы влекут за собой увеличение удельных затрат на выплату заработной платы. К. Маркс отмечал, что без временного повышения заработной платы по сравнению с ее минимумом «рабочий остался бы совершенно в стороне от всего развития производства, роста общественного богатства, успехов цивилизации, следовательно, для него была бы исключена сама возможность освобождения»²⁴. Вместе с тем в условиях ускоряющейся инфляции, например перед кризисом 1974—1975 гг., повышение доли заработной платы в цене сопровождалось снижением реальной заработной платы и дальнейшим ухудшением материального положения трудящихся.

Таблица VII—3

Движение отдельных элементов оптовой цены

Квартал	Прирост индекса цены готовой продукции, %	Прирост индекса цены готовой продукции за счет изменения			Изменение		
		удельных материальных затрат в процентных пунктах	удельной заработной платы в процентных пунктах	удельных нетрудовых доходов в процентных пунктах	удельных материальных затрат в % к приросту цены готовой продукции	удельной заработной платы в % к приросту цены готовой продукции	удельных нетрудовых доходов в % к приросту цены готовой продукции
1973 г. I	3,57	6,77	—1,76	—1,44	190	—49	—41
II	3,53	6,68	—1,74	—1,41	189	—49	—40
III	3,36	9,13	—3,68	—2,09	272	—110	—62
IV	4,17	—2,47	4,39	2,25	—59	105	54
1974 г. I	1,99	3,68	—0,92	0,77	185	—46	—39
II	2,69	—5,61	5,47	2,82	—209	204	105
III	4,91	4,06	0,62	0,23	83	13	4
IV	4,46	—0,20	5,17	1,49	—5	71	3,4
1975 г. I	1,40	—3,54	3,14	1,80	—253	224	129
II	1,29	4,31	—2,30	—0,72	334	—178	—56
III	1,70	0,85	0,10	0,75	50	6	44
IV	2,46	—0,01	1,55	0,92	0	63	37

Источник. Данные Бюро статистики труда министерства труда США и Бюро экономического анализа министерства торговли США.

На примере 1973—1975 гг. в табл. VII-3 показаны противоречивые силы, формирующие кризисный механизм ценообразования. Снижение доли материальных затрат в цене готовой продукции предстает здесь не непрерывным, а скачкообразным процессом — периоды снижения чередуются периодами роста этой доли.

Соотношение между изменениями цен на сырье и на готовую продукцию регулируется закономерностями циклического развития капиталистического производства. Так, рост цен на сырье может не в полной мере отражаться в повышении цен готовой продукции. Указанные процессы проявляются с особой отчетливостью в то время, когда обнаруживаются первые признаки надвигающегося кризиса — замедленный рост рыночного спроса и накопление запасов готовой продукции. «А если находящиеся на рынке полуфабрикаты или готовые товары оказывают очень сильное давление на рынок, то они препятствуют возрастанию цены готовых товаров или полуфабрикатов пропорционально цене их сырья»²⁵.

Постепенное уменьшение запасов на протяжении кризиса и депрессии вновь вызывает спрос на сырье. Цены на него растут, но циклическое расширение рынков позволяет перекладывать увеличившиеся издержки на потребителей готовой продукции. Влияние изменения цен на сырье вновь усиливается. «Чем меньше запасы, находящиеся в сфере производства и на рынке... тем в более чистом виде проявляется влияние изменения цен на сырье»²⁶.

В таблице VII-3 рассматриваются циклические изменения в соотношении между материальными затратами и важнейшими компонентами добавленной стоимости в условиях кризиса 1974—1975 гг. Отношение между заработной платой и прибылью (петрудовыми доходами) во всех фазах цикла неизменно отражает антагонистический конфликт между трудом и капиталом. Вместе с тем из приведенных в таблице данных явствует, что ни частномонополистическое, ни государственно-монополистическое регулирование не могло предотвратить падение доли нетрудовых доходов в цене готовой продукции.

Из этой таблицы также следует, что на завершающей стадии циклического подъема рост цен в решающей степени определялся увеличением удельных материальных издержек. Это было связано прежде всего с циклическим ростом цен на топливо и сырьевые материалы. Вопреки апологетическим концепциям «инфляции заработной платы» движение удельных затрат на оплату рабочей силы в этот период при прочих равных условиях должно было бы привести не к повышению, а к снижению цен, если бы не изменились удельные материальные издержки.

В последующий период воздействие издержек на рост цен уменьшалось, зато повысилась роль капиталистической прибыли в движении цен. В отдельных случаях (II кв. 1974 г., I кв. 1975 г.) развитие инфляции непосредственно определялось ростом доли прибыли в цене готовой продукции.

В ходе послевоенных кризисов проявлялась также следующая устойчивая закономерность: по мере разворачивания кризиса увеличивалось значение прибыли в повышении оптовых цен готовой продукции. Это свидетельствует о важной роли, которую играет политика капиталистических монополий в циклическом движении цен и развитии инфляционного процесса.

«УПРАВЛЕНИЕ СПРОСОМ» В СИСТЕМЕ АНТИИНФЛЯЦИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ БУРЖУАЗНОГО ГОСУДАРСТВА

Развитие инфляционных процессов чревато серьезной опасностью для состояния капиталистической экономики. Неконтролируемый, кумулятивно ускоряющийся рост цен, как об этом свидетельствует опыт ряда капиталистических стран в XX в., приводит к хаосу в системе хозяйственных связей, ставит экономику на грань катастрофы, резко усиливает классовое брожение и стремление к политическим преобразованиям в буржуазном обществе. Но даже относительно умеренный рост цен, если он продолжается в течение длительного периода, нарушает экономическую стабильность и обостряет социальные противоречия в странах капитала.

Поэтому буржуазное государство вынуждено учитывать негативные последствия инфляционного процесса и принимать меры для ограничения темпов роста цен и обесцениения денег. Подобные меры в свою очередь чреваты возникновением новых диспропорций в капиталистической экономике, поскольку антиинфляционные программы, как правило, противоречат достижению других важных задач, выполняемых буржуазными правительствами в интересах монополистического капитала.

Настоящая глава посвящена рассмотрению общей стратегии и методов послевоенной антиинфляционной политики, а также оценке их эффективности в главных капиталистических странах.

1. Методы государственного регулирования общего уровня цен

Устранение резких и значительных колебаний товарных цен неизменно фигурирует в числе основных целей хозяйственной политики, провозглашаемых правительствами капиталистических стран. Но придаваемое этой цели значение существенно изменялось на протяжении всего по-

следственного периода. Если в первые годы после окончания второй мировой войны в большинстве промышленно развитых капиталистических стран не уделялось серьезного внимания ограничению темпов прироста цен, то к началу 70-х годов задача противодействия инфляции вышла на первый план и стала «проблемой номер один» в определении общей стратегии и основных методов государственного регулирования экономических процессов.

В устойчивом росте цен находят выражение некоторые специфические черты государственно-монополистического капитализма. Господствующие в буржуазной политической экономии теоретические доктрины, как правило, изображают небольшую «контролируемую» инфляцию как фактор, способствующий оживлению конъюнктуры и отражающий меры по поддержанию высоких устойчивых темпов экономического роста. Стабилизация цен трактуется поэтому лишь как сдерживание темпов инфляции, ограничение их «приемлемым», или «разумным», уровнем, который не ведет к возникновению острых нарушений хозяйственного равновесия или политической устойчивости в странах капитализма. Государственное регулирование, по мнению буржуазных экономистов, не должно допустить перерастания медленно развивающейся («ползучей») инфляции в катастрофическую неконтролируемую спираль, сопровождающуюся крахом денежной системы и общей хозяйственной разрухой.

К наиболее популярным и активно применяемым в практике государственного регулирования методам контроля над развитием инфляционных процессов относятся две группы мероприятий: регулирование объема совокупного спроса и политика ограничения цен и заработной платы. Первая группа мероприятий применяется обычно при наличии признаков «перегрева конъюнктуры», когда платежеспособный спрос населения и предпринимателей существенно превышает рыночное предложение товаров и услуг, что ведет в свою очередь к росту цен. В этих условиях буржуазные правительства прибегают обычно к методам урезывания «избыточного» спроса с помощью бюджетной политики (сокращение государственных расходов, в первую очередь ассигнований на социальные нужды, повышение налоговых ставок и т. п.) и денежно-кредитной политики центрального банка (сокращение кассовых резервов с целью вызвать цепную реакцию ограничения кредитов, введение селективного контроля над отдельными

видами кредитов, повышение процентных ставок, торможение роста денежной массы и т. д.).

В отличие от методов воздействия на масштабы совокупного денежного спроса целью политики ограничения цен и заработной платы является воздействие на процессы принятия решений участниками воспроизводственного процесса на микроэкономическом уровне. Для этого принимаются административные меры, регулирующие процессы ценообразования с целью перераспределения национального дохода. При этом буржуазные экономисты объединяют вместе как подлинных обладателей «монопольной рыночной силы» — крупные концерны, систематически вздувающие цены на свою продукцию, так и организованные отряды рабочего класса, вынужденные вести тяжелую борьбу за сохранение достигнутого ими жизненного уровня в условиях непрерывного роста цен и снижения реальной заработной платы. Политика ограничения цен и заработной платы сводится к «замораживанию» или ограничению определенным потолком повышения заработной платы (иногда и некоторых других видов доходов), а также к ограничению права производителей манипулировать ценами на товары обусловленного ассортимента*.

Принятие антиинфляционных мер чревато, как правило, неблагоприятными последствиями для общего состояния конъюнктуры, отдельных отраслей, регионов и социальных групп. Они направлены на свертывание потребительского и инвестиционного спроса в крупных масштабах, что не может не отразиться на уровне занятости и темпах экономического развития. В последние годы крупный капитал настаивает на принятии своего рода превентивных мер по намеренному провоцированию «дефляционных кризисов», чтобы «дисциплинировать» рабочий класс и сорвать его борьбу за повышение жизненного уровня.

Большинство буржуазных экономистов и правительственных экспертов считают мероприятия по «управлению спросом» решающим фактором экономической политики, наиболее соответствующим условиям современной государственно-монополистической структуры. Что касается политики ограничения цен и заработной платы, то здесь мнения расходятся. Как показал опыт применения этих методов, они сопровождаются резким усилением социальных противоречий и классовой борьбы. На практике главный

* Содержание, виды и методы «политики доходов» подробно анализируются в гл. IX.

результат мероприятий подобного рода обычно состоит в «замораживании» заработной платы, тогда как контроль над товарными ценами не является достаточно жестким и всеобъемлющим, а допускает множество лазеек для скрытого, а подчас и открытого повышения цен. Монополистический капитал, как правило, весьма неохотно мирится даже с этими робкими попытками вмешательства государства в святая святых капиталистического рынка — процесс установления цен, видя в них подрыв всей системы «свободного предпринимательства».

Представители неоклассического крыла в буржуазной политэкономии, отражающие пастроения наиболее консервативных слоев капиталистического общества, отвергают идею непрерывного или временного правительственного контроля над ценами и заработной платой. Они отрицательно относятся и к другим методам регулирования процессов ценообразования, видя главный путь борьбы с инфляцией в последовательном ограничении роста денежной массы и урезывании платежеспособного спроса. Экономисты же из кейнсианского лагеря считают в принципе полезным ограничение заработной платы и цен посредством «политики доходов», так как это, по их мнению, дает возможность более свободно применять другие методы макроэкономического контроля — бюджетные и денежно-кредитные — для стимулирования темпов экономического роста.

Таким образом, антиинфляционная политика в современном буржуазном обществе является объектом острой классовой борьбы и соперничества основных политических партий, а также столкновения интересов отдельных групп монополистической буржуазии. Позиция правительственных кругов по вопросам стабилизации цен учитывает эти конфликты. Она отражает также меняющиеся установки государственно-монополистического регулирования в различных фазах цикла. Чтобы выявить специфику современных мер по борьбе с инфляцией, целесообразно проследить сначала общую эволюцию методов макроэкономического регулирования цен в практике буржуазного государства.

2. Стабилизация цен и общие цели хозяйственной политики

Задача целенаправленной корректировки цен в качестве цели правительственных мероприятий была впервые поставлена в 20-х годах XX в., когда только начали склады-

ваться концепции активного воздействия государства на воспроизводственный процесс. Автоматизм системы международного золотого стандарта, обострявший течение кризисов перепроизводства, уступил место дискреционному (волевому) регулированию конъюнктуры с помощью методов кредитно-денежной политики. Но предложения заменить «золотой» ориентир, т. е. величину централизованного металлического резерва, обязательством поддерживать стабильный уровень цен встретили упорное сопротивление центральных банков капиталистических стран. Федеральная резервная система США (ФРС) неоднократно заявляла в те годы, что она не будет ориентировать свою кредитную политику на устранение колебаний товарных цен¹.

В условиях глубочайшего мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. и последующей депрессии, сопровождавшихся катастрофическим падением цен, произошел существенный поворот во взглядах на конечные задачи и цели экономической политики. Получила широкое распространение идея о желательности рефляции, т. е. комплекса мер, направленных на повышение уровня цен, подтягивание его к прежнему докризисному уровню. Рекомендации подобного рода основывались на рецептах количественной теории денег, согласно которой уровень цен пропорционален объему платежных средств в обороте. Показательны в этом отношении выводы знаменитого «Отчета Макмиллана», опубликованного в Англии в 1931 г. «Наша цель, — писали авторы «Отчета», — должна заключаться... во-первых, в повышении цен значительно выше настоящего уровня, а затем в закреплении их на достигнутом уровне...»² Эту политику представители академических кругов и делового мира Англии рекомендовали всем капиталистическим центральным банкам.

Исключительная глубина и продолжительность мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. заставили правительственные органы капиталистических стран отбросить принцип «сбалансированного бюджета» и широко использовать государственные финансы для спасения от банкротства ведущих монополий и приглушения недовольства трудящихся, испытывших тяготы массовой безработицы. Опыт «дефицитного финансирования» в 30-х годах возродил надежды на возможность «сглаживания» промышленного цикла посредством крупных государственных расходов. Бюджетная политика стала основным методом правительственных программ «управления спросом».

Центральному же банку в соответствии с кейнсианскими теоретическими схемами отводилась второстепенная и сугубо вспомогательная роль «резервуара» для скупки государственных ценных бумаг.

Инфляционный характер «бюджетного накачивания» не мог проявиться в полную силу в условиях глубокой стагнации, характерной для состояния капиталистической экономики в предвоенный период. Поэтому задача антиинфляционного регулирования была практически снята с повестки дня и не фигурировала в качестве самостоятельной цели государственной политики.

Вторая мировая война дала мощный импульс развитию инфляционных тенденций, которые особенно усилились после отмены введенного большинством стран в годы войны контроля над ценами. Однако в конце войны и в первые послевоенные годы большинство западных теоретиков строили прогнозы будущего развития капитализма на основе тезиса о «вековой стагнации». Опасения перед наступлением нового значительного спада производства после окончания военных действий и демобилизации миллионных армий были столь велики, что в правительственных заявлениях того периода доминировала идея активного стимулирования производства, поощрения промышленных инвестиций и обеспечения достаточно высокой занятости рабочей силы. Опасаясь за судьбу буржуазного строя, правительственные органы стремились использовать все имеющиеся у них средства экономического воздействия для всемерного поощрения платежеспособного спроса *.

В 50-х годах в ведущих странах капитализма окончательно сложились принципы и формы централизованного «управления спросом», основанные на широком и систематическом применении инструментов бюджетной и кредитно-денежной политики. В большинстве промышленно развитых стран капитализма были выдвинуты и зафиксированы в различных законодательных актах общие цели, достижение которых правительство считает главной зада-

* Эти взгляды нашли отражение в «Белой книге Великобритании по вопросам занятости» (British White Paper on Employment, 1944), «Акте занятости» в США (US. Full Employment Act, 1946), «Канадской белой книге по вопросам занятости и дохода» (Canadian White Paper on Employment and Income 1945), «Отчете шведской комиссии по послевоенному экономическому планированию» (Report of Swedish Post-War Economic Planning Commission, 1944) и других правительственных документах.

чей хозяйственного регулирования: достижение высокой занятости трудовых и производственных ресурсов, стабильность товарных цен, равновесие платежного баланса, поддержание устойчивых темпов экономического роста³. Задачи эти (кроме последней) имеют конъюнктурный характер и связаны с практикой антициклического регулирования. Однако в последнее десятилетие западные эксперты все чаще указывают на необходимость учета более долгосрочных целей, связанных со структурной перестройкой капиталистического производства и рынка.

В условиях государственно-монополистической экономики проведение регулирующих мероприятий зачастую не только не способствует улучшению конъюнктуры и повышению темпов экономического развития, но, напротив, ведет к резкому обострению противоречий, свойственных капиталистическому производству. Это наглядно отражается в систематически возникающих конфликтах экономических целей, делающих крайне затруднительным выбор оптимальной стратегии и инструментов регулирования. Дело в том, что для достижения одних задач, поставленных правительством, как правило, необходимо поступиться другими важными целями, допустить ухудшение конъюнктуры в других сферах капиталистического хозяйства. Так, энергичное нагнетание спроса методами бюджетного и кредитно-денежного стимулирования, имеющее целью преодолеть тенденции к спаду производства и занятости, часто противоречит другим установкам — достижению стабильности цен, внешнеэкономического равновесия и т. д. Поэтому правящие круги капиталистических стран вынуждены искать компромиссные варианты решений, изменять целевые ориентиры и исходные установки политики. Постоянное манипулирование экономическими рычагами вносит новые дезорганизующие элементы в работу хозяйственного механизма и часто влечет за собой еще более острые нарушения экономической стабильности. Одним из наиболее ярких примеров подобных диспропорций служит современная инфляция, принявшая глобальный, хронический и трудноустраняемый характер в значительной мере из-за преднамеренной политики нагнетания дополнительных платежных средств в хозяйственный оборот с целью стимулирования потребительского и инвестиционного спроса.

Роль антиинфляционного регулирования среди других целей хозяйственной политики определяется сложным со-

отношением, структурно-институциональных и политико-социальных факторов и спецификой конъюнктуры, складывающейся в различных капиталистических странах. Авторы работы о принципах хозяйственной политики в ведущих странах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), сделали попытку привести в систему и классифицировать наиболее часто встречающиеся экономические цели в зависимости от политико-социальной ориентации правящих партий и установок важнейших бюрократических институтов этих стран. В ходе анализа буржуазные политические партии были условно разделены на три группы: левее «центра» (сюда авторы книги относят, например, английских лейбористов), «центр» (демократы в США, христианские демократы в ФРГ) и правое, консервативное крыло (голлисты во Франции, республиканцы в США). Как показывают программные заявления, партии первого типа делают основной акцент на обеспечение занятости и производства, отводя второстепенное место устойчивости цен. Консерваторы, напротив, придают экстраординарное значение обеспечению ценовой стабильности, достигаемой посредством энергичного использования методов дефляционной политики. Группировки, занимающие промежуточное положение («центр»), считают своими первостепенными задачами обеспечение достаточно высоких темпов роста (хотя оценка цели ускорения производства варьируется от «доминирующей» во Франции и Италии до «незначительной» в ФРГ), что же касается устойчивости цен, то она обычно рассматривается как важная, хотя и не главная, цель прайвительственной политики⁴.

Среди основных учреждений, осуществляющих на практике регулирующие мероприятия в экономической сфере, центральные банки более всего озабочены состоянием денежного обращения, темпами инфляции и изменениями курса национальной валюты. Что касается бюджетно-финансовых учреждений, то их усилия направлены главным образом на изыскание источников покрытия государственных расходов и обеспечения функционирования рынка государственных облигаций. Они соответственно менее заинтересованы в поддержании ценовой стабильности. Промышленные министерства настаивают на первоочередном развитии отдельных отраслей, регионов и, как правило, не проявляют особого интереса к состоянию финансовой сферы и динамике общего уровня цен⁵.

Нет единства в определении целевых установок политики и среди конкурирующих групп крупного капитала. Владельцам предприятий в экспортных отраслях выгодно обесценение национальной валюты, так как это способствует продвижению товаров на внешний рынок. Они поэтому поддерживают умеренно инфляционную политику. Банковские круги, напротив, высказываются в пользу проведения более осторожной и умеренной политики, и в частности политики обеспечения сбалансированного государственного бюджета, так как крупный дефицит бюджета ведет к росту цен и неустойчивости покупательной силы денег, что пагубно сказывается на состоянии экономики.

В целом проводимые в капиталистических странах правительственные экономические мероприятия носят непоследовательный и крайне противоречивый характер. В них отражается мощное закулисное давление различных монополистических организаций и военно-промышленного комплекса.

До 70-х годов в странах Запада преобладало мнение о второстепенной, неглавной роли стабилизации цен в общей стратегии государственно-монополистического регулирования экономики. Такой подход соответствовал общему курсу кейнсианской доктрины, безраздельно господствовавшей в буржуазном экономическом анализе того периода. Главную угрозу буржуазному способу производства сторонники этой доктрины видят в нехватке спроса на инвестиционные и потребительские товары, ведущей к стагнации и экономическому спаду. Инфляция же в этой системе взглядов оказывается побочным следствием достижения высокого уровня занятости и производства, своеобразной «платой» за экономический рост. Известный американский экономист П. Самуэльсон писал: «Многие экономисты считают, что в стране с современной смешанной экономикой, такой, как в США в 60-х годах, абсолютная стабильность цен может служить препятствием высокой занятости и росту. По их мнению, для того чтобы полностью остановить медленный рост цен, было бы необходимо вызвать застой в экономике». Он делает вывод, что в будущих схемах политики, вероятно, окажется «необходимым допускать периодически некоторый медленный рост цен, чтобы не жертвовать экономическим прогрессом и разумным уровнем высокой занятости»⁶. Аналогичное заявление содержится в упоминавшейся выше работе об экономической политике стран — членов ОЭСР: «Ни одно

из девяти рассматриваемых нами правительств не добились успеха в достижении стабильности цен... Эта цель противоречит другим целям, в частности расширению производства и полной занятости. Правительственные органы обычно имели склонность рассматривать последние как более важные, чем абсолютная стабильность цен»⁷.

Курс на формирование темпов экономического роста путем энергичного применения всех средств финансовой и кредитной политики безотносительно к инфляционным последствиям этих мероприятий наиболее отчетливо проявился в США в 60-х годах, в период правления президентов от демократической партии — Дж. Кеннеди и Л. Джонсона. К началу этого периода экономика США находилась в состоянии застоя. По оценке американского экономиста, горячего последователя Дж. Кейнса, Г. Хеллера, хозяйственные потери от недоиспользования производственных и трудовых ресурсов составили в 1961 г. 50 млрд. долл. валового национального продукта. Усилиями Хеллера, Эккли, Оукена и других сторонников активной государственной экономической политики правительством США был взят курс на массированное расширение спроса с целью форсировать темпы экономического роста.

Главным орудием «взбадривания» конъюнктуры стал федеральный бюджет, в первую очередь применение налоговых стимулов и льгот. В 1962 г. были введены новые правила ускоренной амортизации и «инвестиционный налоговый кредит» с целью стимулирования капиталовложений. Но «гвоздем» всей бюджетной программы было общее снижение налогов в 1964 г. на $\frac{1}{5}$ с частных лиц и на $\frac{1}{10}$ с корпораций, которое явилось крупнейшим фискальным мероприятием, когда-либо предпринимавшимся в условиях относительно стабильной конъюнктуры, не грозившей развитием кризиса перепроизводства. Налоговая реформа, по некоторым оценкам, дала прирост ВВП на 36 млрд. долл. Центральный банк США проводил в эти годы политику обильного и дешевого кредита.

Массированное «накачивание» спроса в 60-х годах не прошло бесследно для американской экономики. Оно, как показали последующие события, заложило фундамент грядущего развертывания инфляционной спирали. Большую роль в последующем ускорении роста цен сыграла эскалация военных действий американского империализма во Вьетнаме. Военно-промышленный комплекс потребовал огромного увеличения бюджетных ассигнований, что при-

вело к возникновению рекордных дефицитов в федеральном бюджете. Как писал А. Оукен, председатель Совета экономических консультантов при президенте Джонсоне, «несмотря на свои огромные размеры и бюрократизм, Пентагон оказался очень подвижным, быстро переводя новые решения в форму возросших военных расходов. Оборонные наметки превышались снова и снова, так как вьетнамский конфликт оказался значительно более обширной, продолжительной и серьезной войной, чем можно было ожидать»⁸. Важно, однако, подчеркнуть, что механизм инфляции был пущен в ход значительно раньше. Как отмечал А. Бэрнс, занявший при президенте Никсоне пост председателя правления ФРС, «инфляция уже зародилась и получила широкое развитие за много месяцев до того, как Вьетнам привел к совокупному увеличению денежного спроса»⁹.

Во второй половине 60-х годов правительство США оказалось перед сложной задачей изыскания способов для дальнейшего финансирования военного бюджета и одновременного сдерживания инфляции. Советниками Джонсона рассматривались три возможных варианта антиинфляционных действий: повышение налогов; сокращение расходов бюджета на гражданские пущды; рестриктивная денежно-кредитная политика.

Правительство заняло выжидательную позицию, так как из-за непопулярности войны во Вьетнаме многие испытанные приемы социальной демагогии дали на этот раз осечку. Потребовалась двухгодичная обработка общественного мнения, прежде чем удалось провести закон о повышении налогов, подписанный президентом Джонсоном 28 июня 1968 г. Но эта антиинфляционная мера сильно запоздала, и маховик инфляции уже раскрутился в полную силу.

Примеру «активистской» стратегии США последовали многие другие капиталистические страны. В Японии экономический спад 1965 г. вызвал серию экспансионистских мер Банка Японии, направленных на расширение кредитных операций банковской системы. Резко увеличились и правительственные ассигнования из бюджета для стимулирования частных и государственных инвестиций. Это способствовало лихорадочным темпам роста ВВП (на 55% в 1965—1969 гг. в постоянных ценах!). «Перегрев экономики» заставил, однако, перейти к мерам кредитной рестрикции в начале 70-х годов, что вызвало неблагопри-

ятную реакцию хозяйства и привело к разорению многих мелких предприятий.

В ФРГ падение производства в 1967 г. послужило сигналом для принятия на вооружение экспансионистских схем экономической политики. Правительство впервые после окончания войны прибегло к дефицитному финансированию, в результате чего возникли признаки ускорения инфляции. Во Франции, Италии и других западноевропейских странах конец 60-х годов также характерен проведением активных мер для взбадривания конъюнктуры. Подобные действия ведущих империалистических государств породили инфляционный бум, способствовавший резкому ускорению темпов повышения цен в последующий период.

3. Проблемы антиинфляционного регулирования цен в 70-х годах

Среди серьезных экономических трудностей, переживаемых капиталистическими странами в 70-х годах, хроническая инфляция заняла одно из ведущих мест. Если ранее неуклонный рост цен расценивался большинством экономистов как неизбежный «побочный продукт» ускоренного роста производства, то в последние годы инфляция начала приобретать опасные черты кумулятивно развивающегося, автономного процесса, не поддающегося корректировке обычными методами макроэкономического контроля. Всеобщее устойчивое повышение цен в капиталистическом мире отразило не только одну из важных специфических черт современного этапа государственно-монополистического регулирования национальных хозяйств, но и сопровождало процессам значительного расширения международных экономических связей. Капиталистическая интеграция усилила синхронность мирового промышленного цикла, способствовала ускоренной «передаче» инфляции из страны в страну. Глобальная инфляция привела к необходимости решительного пересмотра итогов экономического развития капитализма.

В подготовленном группой экспертов для секретариата ОЭСР докладе дается следующая оценка хозяйственной ситуации, сложившейся в главных странах капитализма во второй половине 70-х годов: «Безработица и инфляция растут пугающими темпами, усилилась экономическая неустойчивость, вера в способность правительств регулировать хозяйственную жизнь в значительной мере потускне-

ла, а возможность и даже желательность дальнейшего экономического роста... подвергается сомнению»¹⁰.

Особую тревогу в правительственных кругах капиталистических стран вызвало то обстоятельство, что ускоренный рост цен в нарушение всех устоявшихся традиционных представлений о характере взаимодействия экономических параметров совпал в большинстве стран с периодом хозяйственного застоя, замедления темпов роста производства, а затем и с глубоким экономическим кризисом 1974—1975 гг. Такое сочетание инфляции с устойчивой безработицей и общей вялостью конъюнктуры авторы цитированного выше доклада иллюстрируют резким скачком предложенного ими «индекса дискомфорта» — показателя, полученного путем сложения средних темпов повышения стоимости жизни и средней нормы безработицы в семи наиболее крупных капиталистических странах: США, ФРГ, Японии, Франции, Великобритании, Италии, Канаде. Показатель этот достиг в 1974 г. 17% против 4,9% в 1964 г.¹¹

Стагфляция, как именует западная пресса одновременное соединение экономического спада с ростом товарных цен, привела к глубокому кризису теоретических доктрин и схем функционирования экономики, а также обусловила необходимость существенного пересмотра основанных на этих схемах рецептов макроэкономической политики «управления спросом». Выше уже говорилось о том, что в экономической литературе 50-х и 60-х годов господствовал тезис о наличии тесной и почти автоматической зависимости между темпами роста цен и уровнем экономической активности. Из этого делался важный вывод для стратегии государственного хозяйственного регулирования: приступая к формулированию задач и целей экономической политики, правительство в соответствии со своими приоритетами выбирает компромиссный вариант, обеспечивающий оптимальное в данных условиях соотношение темпов роста и темпов инфляции. Если, например, желательно существенно повысить уровень производства с помощью экспансионистских мероприятий, то следует пожертвовать ценовой стабильностью, допустив дозированный прирост индекса товарных цен. Если же, напротив, главной является задача «укрощения» инфляции, достаточно затормозить темп роста, «охладить» экономику с помощью рестрикционных мероприятий, сознательно пойти при этом на определенное увеличение безработицы. Ука-

занная зависимость обычно демонстрировалась в учебной и исследовательской литературе с помощью так называемой кривой Филлипса, которая первоначально выражала статистическое соотношение между нормой безработицы и уровнем заработной платы в Англии¹², а затем начала трактоваться расширительно, как обобщенное выражение устойчивой причинной связи между занятостью рабочей силы и темпами изменения цен.

Ход развития капиталистической экономики в 70-х годах опроверг искусственные теоретические построения о наличии устойчивого «компромисса» между потенциально конфликтными целями хозяйственной политики. Это были вынуждены открыто признать многие видные представители буржуазной науки и практики хозяйственного регулирования. На сессии Американской экономической ассоциации в 1977 г. Г. Уоллич заявил: «Безработица и инфляция являются тяжелыми социальными недугами, которые, если их не устранить, могут повлиять на нашу экономическую, а возможно, и политическую систему. Между ними существует очень ограниченный компромисс. В долгосрочном же аспекте компромисса вообще нет. Эти недуги могут развиваться практически в одном направлении, если не в одно и то же время»¹³. Уоллич подчеркнул, что инфляция в конечном счете не устраняет, а усиливает безработицу и падение производства, так как для стабилизации цен становится необходимым подавлять спрос, сокращать капиталовложения и т. п. По мере обострения инфляции резко возрастает неопределенность перспектив хозяйственного развития, связанная с распространением «инфляционных экспектаций», т. е. ожидания дальнейшего повышения цен. Подобная ситуация немедленно вызывает специфические ответные реакции экономических субъектов (нежелание вкладывать капитал в долгосрочные проекты, лихорадочные закупки сырья, материалов, товаров длительного пользования в предвидении их удорожания и т. д.), что пагубно отражается на общем функционировании хозяйства.

Другой известный экономист, Р. Гордон, указывает на растущее разочарование в политике «управления спросом»: «Широко распространенная вера в потенциально стабилизирующий эффект дискреционной кредитно-денежной и фискальной политики сменилась всеобщим подозрением, что мероприятия по стимулированию роста в конечном счете, по-видимому, не дают реальных выгод»¹⁴.

Подобно Уолличу, Гордон признает несостоятельность «прежнего варианта политики активизма, основанного на наличии постоянного долговременного компромисса между инфляцией и безработицей и на чрезмерно сверхактивных методах «точной настройки»»¹⁵.

Неэффективность мер против развертывания инфляции поставила под вопрос базисные устои и сложившиеся принципы макроэкономического регулирования в капиталистических странах. Вновь обострились споры между представителями различных течений в буржуазной политэкономии. Термин «точная настройка», примененный Р. Гордоном, характеризует особенности стратегии неокейнсианского варианта государственно-монополистического регулирования, предписывающего властям как можно раньше выявлять признаки надвигающегося спада или инфляционного бума и быстро реагировать на изменения конъюнктуры посредством энергичных мер финансовой и кредитно-денежной политики.

Стратегия быстрого включения «акселераторов» и «тормозов» для корректировки хода экономического развития (в Англии эта политика была образно названа политикой «стой-иди») включает в себе значительный дестабилизирующий потенциал. Один из серьезных дефектов такой политики связан с наличием продолжительных и изменяющихся лагов (задержек) в проявлении эффекта регулирующих мероприятий правительственных органов*. Подобные лаги опасны своим кумулятивным действием, уси-

* Общий лаг складывается из целой серии задержек и отсрочек, возникающих на различных этапах хозяйственного регулирования. К ним относятся: 1) период между возникновением потребности в корректировке хода экономического развития и осознанием этого лицами, ответственными за проведение политики; 2) время между обсуждением мероприятий и их реальным осуществлением; 3) период между принятием мер и ответной реакцией экономических агентов. Продолжительность лагов весьма различна для отдельных стран, фаз цикла, видов политики. По имеющимся оценкам, отсрочка в проявлении результатов кредитно-денежных мероприятий колеблется в США в пределах 2—8 кварталов, в Канаде — 2—5 кварталов, в Японии, напротив, лаги, по-видимому, очень коротки (*Mayer T. Monetary Policy in the U. S. New York, 1968, p. 188*). Весьма значительны задержки при проведении бюджетных мероприятий из-за длительной процедуры обсуждения и утверждения бюджетных ассигнований и налоговых мероприятий. По проблеме лагов в экономической политике см. более подробно: *Ando A., Brown B., Solow R., Kareken J. Lags in Fiscal and Monetary Policy. — Stabilization Policies. Englewood Cliffs, 1963.*

ливающим развитие неблагоприятных тенденций. Например, меры по стимулированию спроса, предпринятые в момент сокращения производства, в силу неизбежного запаздывания «отклика» различных элементов хозяйственной системы могут дать эффект через много месяцев со времени их первоначального применения. Это означает, что ожидаемое изменение наступит при совершенно ином состоянии хозяйственной конъюнктуры. Например, вместо поощрения производства принятые меры могут способствовать развитию инфляционного бума и т. д.

Указывая на наличие лагов и других потенциально дестабилизирующих элементов политики «гибкого реагирования», противники кейнсианской стратегии «активизма» предлагают иные формы и пути экономического регулирования, основанные на учете долговременных тенденций хозяйственного развития. В качестве оптимальной антиинфляционной стратегии представители монетаристской школы выдвигают принцип «постоянства темпов увеличения денежной массы». Основное «правило» политики стабилизации должно, по их мнению, состоять в том, что центральный банк будет равномерно увеличивать сумму платежных средств в обороте на 3—5% в год независимо от состояния конъюнктуры и фазы промышленного цикла*.

Монетаристская идея «плавного роста» денежной массы получила известное распространение в академических кругах и оказала, как мы увидим, определенное воздействие на денежно-кредитную политику. Но она не была применена «в чистом виде» ни одним капиталистическим центральным банком. В условиях наблюдавшегося в последние годы резкого усиления неустойчивости капиталистической экономики и сохранения циклической формы ее развития ориентация на механический принцип «постоянного прироста» денег привела бы к существенному нарушению эластичности денежного обращения, дезорганизации механизма платежей и расчетов и функционирования рынков реального капитала.

Однако главный дефект монетаристских рекомендаций по борьбе с ростом цен связан с их чисто «денежной» трактовкой инфляции как явления, вызываемого исключи-

* Цифра «оптимального» темпа роста денежной массы рассчитывается на основе долговременного тренда увеличения денежных агрегатов и «вековых» изменений скорости обращения денег.

тельно избытком денег в обращении. Между тем инфляция, развертывающаяся в капиталистических странах, как было показано выше, связана с целым комплексом причин. Рост цен в 70-х годах отразил сложную гамму социально-экономических и политических противоречий капитализма: практику монополистического взвинчивания цен крупными компаниями по широкому кругу товаров, влияние острых структурных кризисов (сырьевого, энергетического, продовольственного), новое усиление гонки вооружений в странах НАТО и рост военных расходов бюджетов, связанные с попытками империалистических кругов обострить напряженность в международных отношениях и сорвать политику разрядки, неудачи в создании нового валютного механизма взамен обанкротившейся бреттонвудской системы регулирования валютных курсов и ряд других явлений и процессов. Структурный характер инфляции, ее возросшая независимость от периодических колебаний конъюнктуры привели к ориентации хозяйственных агентов на сохранение устойчивого роста цен в обозримом будущем. Закрепление инфляционных ожиданий делает борьбу с инфляцией исключительно трудной и длительной.

Поэтому ни кейнсианская политика кратковременного «включения» и быстрого «отключения» (чтобы не вызвать спада производства) антиинфляционных рычагов «урезывания» спроса, ни дополнение этих мер введением на определенные периоды административного контроля над ценами не дают существенных результатов в устранении базисных причин упорного повышения цен. Монетаристская же политика жесткого и продолжительного «дефляционного зажима» оказалась в целом малопримемой для влиятельной части монополистической буржуазии как по политическим мотивам (в частности, из-за резкого усиления социальной напряженности и т. д.), так и из чисто прагматических соображений (боязни перерастания искусственно созданного спада в глубокий кризис, потери прибылей и т. д.).

Мы уже отмечали, что в послевоенные годы правительственные круги ведущих капиталистических стран, как правило, приносили «стабильность цен» в жертву другим экономическим и политическим целям. Антиинфляционные мероприятия проводились от случая к случаю, несистематически, «в пожарном порядке» и отменялись, как только возникали признаки ухудшения конъюнктуры и

экономического спада. Несмотря на многочисленные заявления правительственных деятелей большинства стран о пагубной роли инфляции, о необходимости покончить с инфляцией, этой задаче до самого последнего времени не уделялось серьезного внимания.

Один из руководителей крупнейшего монополистического банка «Морган гэрэнти траст компани оф Нью-Йорк», Р. Паттерсон, весьма красочно характеризует политику «обилия слов и отсутствия действий» в отношении инфляции: «Хотя мы снова и снова говорим себе, что инфляция является нашей экономической проблемой номер один, мы становимся все более искусными в изобретении различных уловок, чтобы ускользнуть от любых мер, кроме самых минимальных ...Мы говорим, мы выносим диагнозы, но мы не можем направить волю, чтобы действовать определенно»¹⁶. Дело, конечно, не в неумении «мобилизоваться», а в реальной ориентации политики правительства, направляемой интересами монополистических кругов. В последние годы все чаще звучат обвинения правительственных органов в бездействии и даже фактическом потворствовании росту цен. «Настало время, — писал Т. Гейнс, экономический советник одного из крупных нью-йоркских банков, — проверить приверженность наших официальных руководителей тезису о том, что инфляцию нужно поставить под контроль, не считаясь ни с какими затратами. Одно дело формулировать программы и заниматься антиинфляционной риторикой; совсем другое — принять трудные решения, которые необходимы, если инфляцию действительно нужно поставить под контроль»¹⁷.

О справедливости подобных оценок свидетельствует практика антиинфляционных мероприятий в 70-х годах. Экономический спад 1970—1971 гг. вызвал в капиталистическом мире общее сокращение производства, сопровождавшееся значительным ростом безработицы (с 3,5 до 5,9% в США и с 1,8 до 3% рабочей силы в странах Западной Европы). Падение экономической активности совпало с ухудшением состояния платежного баланса США, обесцениением доллара на мировых рынках и вынужденной поддержкой его курса центральными банками других стран в соответствии с правилами бреттон-вудской системы фиксированных валютных паритетов. Страны с более устойчивой валютой (ФРГ, Швейцария, Япония) оказались прибежищем больших масс спекулятивных капиталов, что выразилось в экстраординарном росте валютных резервов,

конверсии части этих резервов в национальную валюту. Опасаясь бурной вспышки инфляции, указанные страны приняли срочные меры по ограничению притока капиталов и недопущению их массовой «монетизации» во внутреннем обороте. Несмотря на эти меры, общий рост цен в странах Западной Европы и Японии существенно ускорился.

Девальвируя доллар и отменив его размен на золото в 1971 г., американское правительство провело серию мероприятий, в которых финансовой и денежно-кредитной политике отводилась роль «стимулятора» конъюнктуры, тогда как против инфляции был применен административный контроль над ценами и доходами*. Аналогичную комбинацию экспансионистских методов «подхлестывания спроса» и контроля над ценами применило английское правительство. Экономическая политика в других крупных странах капитализма (Япония, Франция, ФРГ) была также направлена в те годы на активное стимулирование хозяйственного развития для ускоренного выхода из кризиса.

Появившийся позднее инфляционный эффект пагнетания спроса был усугублен в 1972—1974 гг. быстрым ростом мировых цен на сырьевые и продовольственные товары. Не останавливаясь на причинах этого явления, укажем лишь, что оно породило волну спекулятивных закупок и создания «страховых» запасов сырья и материалов, что в свою очередь способствовало закреплению инфляционных тенденций и ориентации на них участников воспроизводственного процесса. Удорожание сырья было использовано монополиями для взвинчивания цен на продукцию обрабатывающей промышленности.

Попытки ограничить повышение цен в 1973 г. с помощью более сдержанной кредитно-денежной и финансовой политики за малым исключением не были успешными. В США кредитные ограничения сопровождались ослаблением, а затем и полной отменой контроля над ценами**. Крупные компании не замедлили воспользоваться этим для нового раунда повышения цен. Кроме того, уже к концу 1973 г. возникли опасения перед развитием нового спа-

* Снижение налогов и резкое увеличение расходов привели к образованию крупного бюджетного дефицита — 23 млрд. долл. в 1970/71 фин. г. и 14 млрд. долл. в 1972/73 фин. г.

** Об этапах «деэскалации» мероприятий «политики доходов» США (фазы I—IV) см. гл. IX.

да и были включены «акселераторы» бюджетного и кредитного «накачивания» спроса. Упорное следование тактике «стой-иди» по существу устраняло всякую возможность последовательного курса на сдерживание инфляционных тенденций.

В Англии непопулярные меры «замораживания» цен и заработной платы были отменены правительством консерваторов в 1973 г. из политических соображений в связи с приближающимися парламентскими выборами. Кредитная реформа 1971 г., в ходе которой банки высвободили значительные кассовые резервы, создала благоприятные условия для ускоренного роста кредитных операций и денежной массы и несомненно способствовала усилению роста цен. Введение «плавающего» курса фунта стерлингов послужило дополнительным фактором развития инфляционных процессов. Попытки Банка Англии ограничить избыток ликвидных средств в хозяйстве, предпринятые в 1972 г., лишь слегка замедлили прирост M_1 , не затронув быстрого увеличения других денежных агрегатов.

В ряде западноевропейских стран политика временного «охлаждения» конъюнктуры с помощью кредитных и бюджетных рычагов была более успешной. Это объяснялось в значительной степени наличием разного рода экстраординарных внешних факторов, обусловивших свободу действий органов хозяйственного контроля. Примером такой линии развития может быть политика «урезывания» избыточного спроса в ФРГ в 1972—1973 гг. Главным условием возможности жесткой рестриктивной политики послужил огромный приток иностранных капиталов в страну в ходе развертывания мирового валютного кризиса. Так, в 1972 г. Бундесбанк пытался сократить свободные банковские ресурсы, повысив норму обязательных резервов и снизив переучетные квоты. Однако экспансионистская бюджетная политика в значительной мере нейтрализовала эти шаги. Резкое увеличение притока спекулятивного капитала в ФРГ в 1973 г. заставило Бундесбанк предпринять более энергичные шаги по сокращению спроса: им были проведены крупные операции по продаже ценных бумаг на открытом рынке, вновь повышены нормы обязательных резервов и снижены переучетные квоты для банков, выпущен специальный стабилизационный заем на 4 млрд. марок, депонированный в министерстве финансов, и т. д. Кроме того, власти ввели 10%-ную накидку на ставки подоходного налога с частных лиц и корпораций.

В 1973 г. была предпринята новая серия антиинфляционных мер, среди которых следует назвать дальнейшее «кредитное сжатие» (сокращение переучетных квот, полный запрет на выдачу ломбардных кредитов, обеспеченных ценными бумагами), введение 11%-ного налога на капитальные проскты, повышение других налогов и ограничение государственных расходов. В итоге резко замедлился рост денежной массы и кредитных операций. ФРГ была, таким образом, одной из немногих стран, предпринявших решительные действия против развертывания инфляционной спирали по линии регулирования спроса. Но необходимо еще раз подчеркнуть, что подобная политика стала возможной из-за наличия особых внешних условий, приведших к притоку в страну спекулятивного капитала и освободивших правительство от необходимости поощрять экспорт и уравнивать платежный баланс посредством обесценения своей валюты.

Новый мощный толчок к ускорению инфляционного процесса во всех странах капиталистического мира дал энергетический кризис 1973—1974 гг. Цепная реакция, вызванная повышением издержек производства и вздуванием цен на готовую продукцию, ускорила развитие инфляции и вместе с тем подготовила почву для существенного спада производства. Темпы роста цен подскочили до 15—20% и даже 30% в отдельных странах. Но рестриктивные меры, направленные на сдерживание инфляции, были приостановлены развитием нового экономического кризиса в 1974—1975 гг.

Сокращение производства и резкое увеличение безработицы (к 1975 г. — до 15 млн. человек в странах ОЭСР против 8 млн. за год до этого) усилили позиции экономистов, призывавших к незамедлительному принятию стимулирующих мероприятий. При этом они ссылались на некоторое замедление общего роста цен после экстраординарного их скачка в предшествующие годы. Механизм экономической политики снова (в который раз за последние годы!) был переключен с «торможения» на «ускоренный рост». Экспансионистские фискальные мероприятия предприняли правительства ФРГ, США, Франции, Японии. Позднее, в конце года, на этот путь вступила Италия, а Франция и Япония вновь значительно увеличили бюджетные расходы.

Денежно-кредитная политика, однако, проводилась в целом более осторожно, чем в предыдущий период. Пыта-

ясь затормозить развитие инфляций, многие страны ввели так называемое «таргетирование» (от английского слова *target* — цель, мишень), или установление «целевых ориентиров» для роста денежной массы на предстоящий период. Ориентиром, как правило, служит твердая цифра допустимого прироста денег, или «вилка», в которую должен уложиться темп прироста платежных средств. Была также выдвинута идея установления бюджетных ориентиров, обуславливающих пределы роста государственных расходов и бюджетного дефицита.

Впервые «таргетирование» денежной массы было применено в США, где связь эмиссионного процесса с состоянием бюджета и рынка государственных обязательств особенно тесна. Под влиянием острой критики экспансионистских кредитных мероприятий со стороны представителей монетаристской школы, усматривавших в политике центрального банка в 60-годах главный генератор инфляционного давления, ФРС еще в 1970 г. объявила, что при осуществлении операций на открытом рынке она будет учитывать желательные темпы роста денежных агрегатов. В 1975 г. конгресс США принял специальную резолюцию, обязывающую ФРС «обеспечить долговременный рост денежных и кредитных агрегатов в соответствии с долговременными потенциальными возможностями экономики по увеличению производства». ФРС вменялось в обязанность периодически отчитываться перед конгрессом о планируемых темпах роста или сокращения денежной массы и кредитных операций на предстоящий период. В 1977 г. это положение было внесено в федеральный резервный акт. ФРС начала систематически публиковать вилку «целевых ориентиров» на предстоящие 12 месяцев для денежных агрегатов и величины процентной ставки по операциям с избыточными резервами (так называемыми федеральными фондами), по эта «вилка» подлежала пересмотру каждые три месяца.

Аналогичные шаги были предприняты и в других странах капиталистического мира. Западноевропейский Бундесбанк в 1974 г. объявил о введении ориентиров роста банковских резервов и наличных денег на 12-месячный период. В том же году Швейцария ввела показатель допустимого роста денежного агрегата M_1 , а Италия — общей суммы новых кредитов. В 1975 г. на путь «таргетирования» M_1 стала Канада; за ней последовали Англия и Франция, установив «мишени» для различных узких и ши-

роких показателей денежной массы. К группе «таргетированных» стран присоединились также Голландия, Испания и некоторые другие западноевропейские страны.

Стала ли политика установления «целевых ориентиров» действенным средством ограничения денежной эмиссии? Изучение ее позволяет отрицательно ответить на этот вопрос. Центральные банки капиталистических стран с большой неохотой пошли на введение ограничений, связывающих свободу их действий при проведении денежно-кредитной политики. Поскольку механизм денежной эмиссии служит важным звеном в системе государственно-монополистического регулирования, разорвать или ослабить теснейшие связи, сложившиеся между центральным банком, министерством финансов и другими ключевыми органами экономического контроля, практически невозможно. Центральные банки промышленно развитых капиталистических стран ориентированы на поддержание экономических (в том числе финансовых) программ правительства, а следовательно, и на покрытие бюджетных дефицитов и «поддержку» рынка государственных ценных бумаг. Эти цели имеют несомненный приоритет перед задачей обеспечения устойчивости денежной единицы.

«Таргетирование» было использовано для психологической обработки общественного мнения, чтобы создать впечатление об установлении «жесткого» контроля законодательных органов над процессом выпуска денег в обращение. Оценивая практику «целевых ориентиров» в США, американский экономист Дж. Пирс пишет, что введение в США «мишеней» для различных денежных агрегатов, широкие «вилки» темпов допустимого роста денег и частый их пересмотр — все эти приемы по существу обесценивают сдерживающий эффект «таргетирования», делая реальный контроль над деятельностью ФРС фикцией. «Денежно-кредитная политика, — констатирует Пирс, — продолжает выполняться в обычном ключе. Влияние конгресса на денежные мероприятия ничтожно или вообще отсутствует. ФРС фактически не изменила своей политики, чтобы сделать ее совместимой с контролем над денежными агрегатами»¹⁸. О справедливости подобного вывода говорит тот факт, что даже часто изменяемые и приспособляемые к финансовым потребностям правительства «ориентир» не являются по существу обязательными для центрального банка США. За год, оканчивающийся III кв. 1977 г., темп прироста M_1 составил 7,8% (при допустимой

верхней границе в $6\frac{1}{2}\%$), M_2 — 11% (при верхней границе 10%), M_3 — 12,7% ($11\frac{1}{2}\%$)¹⁹.

Что касается «бюджетных ориентиров», то пока лишь немногие страны пошли по этому пути. Министр финансов Англии специальным письмом от 15 декабря 1976 г. объявил об установлении предельно допустимой суммы дефицита государственного сектора в размере 8,7 млрд. ф. ст. в 1977/78 фин. г. и 8,6 млрд. ф. ст. в 1978/79 г. Одновременно был введен ориентир прироста кредитных операций и денежной массы на использование сразу нескольких показателей в качестве промежуточных ориентиров макроэкономической политики, что привело к значительным противоречиям и несогласованности между отдельными правительственными мероприятиями и вызвало резкую критику действий лейбористского правительства.

В качестве необходимой предпосылки успешного противодействия инфляции и хозяйственному застою все большее значение в последние годы придается более тесной координации экономической политики ведущих стран капиталистического мира. Роль такого координатора принял на себя секретариат ОЭСР, который разработал единую методологию анализа экономического развития стран — членов этой замкнутой экономической и политической группировки и пытается сформулировать общепринципы их внутренней политики в различных конъюнктурных ситуациях.

Как и следовало ожидать, попытки примирить и «состыковать» интересы крупнейших империалистических держав выявили наличие острых разногласий по основным стратегическим вопросам хозяйственной политики. ФРГ, Япония, Швейцария, т. е. страны с прочной валютой, успешно конкурирующие на мировом рынке и имеющие активный платежный баланс, придерживаются более осторожной стратегии «роста без инфляции», согласно которой стабилизация товарных цен представляет фундаментальное и неотъемлемое условие устойчивого роста производства. Что же касается Соединенных Штатов, то они традиционно занимали «активистскую» позицию энергичного подхлестывания производства и всемерного ускорения темпов его роста. В соответствии с этими взглядами в начале 70-х годов ими был предложен особый вариант международного экономического сотрудничества, получивший название «теория локомотива». Согласно этой концепции, наиболее «сильные» страны (в первую очередь США, ФРГ

и Япония) должны сыграть роль «пусковой пружины», которая позволит всему капиталистическому миру выйти из состояния застоя, неуверенности и низких темпов экономического роста. Для этого, по мысли сторонников проекта, во всех указанных странах необходимо проводить энергичные меры «стимулирования спроса», основанные на значительном увеличении бюджетных ассигнований и кредитной экспансии. Эти кейнсианские по своей природе предложения встретили оппозицию со стороны партнеров США. Только американское правительство упорно и последовательно проводило в крупных масштабах экспансионистскую политику, что привело к быстрому росту дефицита федерального бюджета США в 1974—1978 гг. и огромному увеличению денежной массы. Попустительствуя инфляции, правительство США до самого последнего времени не предпринимало мер по предотвращению быстрого обесценения доллара на международных валютных рынках, полагая, что это поможет поднять конкурентоспособность американских товаров и уменьшить крупное отрицательное сальдо платежного баланса.

Позицию США поддержал секретариат ОЭСР, поставивший задачу достижения к 1980 г. высокого уровня производства и занятости при одновременном восстановлении ценовой стабильности. В специальном документе («Отчете Маккрэкена»), подготовленном для секретариата ОЭСР группой ученых из различных стран, указывается, что «экономический рост и полная занятость по-прежнему остаются главными целями политики промышленно развитых стран»²⁰. При этом авторы признают, что наиболее крупным ограничением в достижении разумных темпов роста в будущем — и самым трудным барьером для быстрого возврата к полной занятости — является «усилившаяся тенденция к инфляции как во внутреннем обороте, так и в международной сфере»²¹. Поэтому необходимой предпосылкой дальнейшего развития является «взятие под контроль» инфляции.

Исходные установки доклада свидетельствуют о внутренней противоречивости предлагаемой программы действий. Какими бы оговорками ни сопровождались установки на энергичное поощрение производства мерами фискальной и кредитно-денежной политики, этот курс неизбежно чреват подрывом устойчивости денежной единицы.

Не случайно поэтому буржуазные эксперты особое внимание уделяют «психологической обработке» населения

для устранения или по крайней мере смягчения пророческо укоренившихся инфляционных ожиданий. Они рекомендуют правительственным органам неуклонно подчеркивать свою твердую позицию отказа от поддержки высоких темпов инфляции. Позиция такого рода должна найти выражение в следующих мерах: публичном объявлении «мишеней» для роста денежных агрегатов; фискальной политике, ориентированной таким образом, чтобы избежать инфляционных стимулов в среднесрочном периоде; политике ограничения цен и заработной платы, которая предназначена для выявления условий, «совместимых с достижением и поддержанием полной занятости»²².

Однако «активистские» пастросия авторов отчета явно берут верх. Неоднократно указывается на необходимость энергичного «вливания покупательной силы в течение месяцев и даже лет»; правда, при этом оговаривается, что администрация должна «проявлять готовность устранить стимулы, как только эндогенные силы наберут скорость». Основное внимание отчета приковано к «благотворному влиянию» активной финансовой политики, которая должна быть направлена на то, чтобы «любые расхождения между частными сбережениями и частными внутренними инвестициями» были покрыты «разницей между государственными расходами и доходами с обратным знаком» — типично кейнсианский рецепт возмещения нехватки спроса на путях «дефицитного финансирования»! При этом предлагается разъяснять населению, что «бюджетные дефициты сами по себе не являются инфляционными, если они не превышают те размеры, которые требуются, чтобы уравновесить избыток сбережений в частном секторе»²³.

Что касается денежно-кредитных мероприятий, то тут содержится известная уступка монетаристским рецептам: на все лады расхваливается практика установления «целевых ориентиров» для роста денежных агрегатов. При этом подчеркивается, однако, что «хозяйственный и политический реализм» требует не забывать о возможности таких ситуаций, когда власти не смогут придерживаться установленных ими ориентиров. Как было показано выше, в реальной практике капиталистических стран не денежная масса приспособляется к ориентирам, а, наоборот, ориентиры «подгоняются» под «нужные» темпы роста денежных агрегатов. Так что реальное значение «таргетирования», как ограничителя денежной экспансии, сводится к мимимуму.

Итак, первоочередная ориентация на экономический рост, признание ведущей роли инвестиций в развитии экономики, широкое использование бюджетных стимулов при одновременном устранении неуверенности и ожиданий дальнейшего развития инфляции — таковы основные «вехи» кейнсианских рекомендаций ОЭСР, нашедшие одно из конкретных проявлений в «теории локомотива». Применение этого курса на практике привело к тому, что в 1977—1978 гг. США по темпам инфляции значительно опередили своих главных конкурентов — ФРГ и Японию, придерживающихся более умеренной политики.

Концепция «локомотива» была подвергнута острой критике в печати западноевропейских стран за нереалистичность исходных предпосылок и явно инфляционистскую направленность. Профессор Кортвег (Нидерланды) пишет в этой связи: «Проведение нового раунда фискального и денежного стимулирования в «сильных» странах породит ожидание дополнительного развития инфляции и обеспечения их валют, как это в настоящее время наблюдается в США. А предвидение обесценения валют «сильных» стран не поможет слабым странам расширить свой экспорт; напротив, их экспорт будет страдать. Аналогичным образом предвидение усиления инфляции будет способствовать подъему внутреннего спроса в «сильных» странах... Короче говоря, лекарство, состоящее в новых раундах поощрения спроса, за которыми, как это всегда было раньше, последует ограничение, обойдется очень дорого. Это вновь подкрепит обоснованные опасения предпринимателей и инвесторов, что наиболее неустойчивым элементом хозяйственной сферы является поведение самого правительства»²⁴.

В начале 80-х годов администрация Картера предприняла ряд демонстративных шагов, провозгласив лозунги борьбы с инфляцией главной целью правительственных мероприятий. Однако все меры по сокращению бюджета, предусматриваемые антиинфляционными программами, не затрагивают военных расходов, которые к 1985 г. должны увеличиться до 225 млрд. долл., но систематически урезают ассигнования на социальные и другие гражданские нужды. Таким образом, правительство намерено противодействовать инфляции за счет широких масс населения, не затрагивая при этом интересов большого бизнеса.

«ПОЛИТИКА ДОХОДОВ» В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННО-МОНОПОЛИСТИЧЕСКОГО ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ИНФЛЯЦИИ

В современном механизме государственно-монополистического регулирования немаловажное место занимает так называемая политика доходов. «Политика доходов» выдвигается правящими кругами в связи с необходимостью конкретного решения ряда коренных социально-экономических проблем буржуазного общества. Прежде всего к ней прибегают в целях сократить размах инфляции, в частности добиться относительной стабильности цен. В данной главе основное внимание уделяется раскрытию антиинфляционного содержания и некоторых национальных форм «политики доходов» в странах капитала*.

1. Сущность «политики доходов»

Появление «политики доходов» непосредственно было вызвано определенным кризисом и пересмотром традиционных для капитализма средств и методов противодействия инфляции, обусловленных изменением представлений буржуазной экономической науки о сущности инфляции и ее источниках. Уже со второй половины 50-х годов все более отчетливо обнаруживается низкая эффективность государственной антиинфляционной политики, связанной преимущественно с ограничительным регулированием денежного спроса. Инфляционный рост цен по существу сохраняется и в условиях сокращения спроса и даже на кризисной фазе промышленного цикла. Своеобразным отражением того,

* Характеристику основных целей, положений и классового содержания «политики доходов» см.: *Бурджалов Ф. Э.* Государственно-монополистическая политика доходов: концепция и практика. М., 1973; *Социально-экономические проблемы трудящихся капиталистических стран.* М., 1974; *Любимова В. В.* Франция: государственное регулирование занятости, безработицы и заработной платы. М., 1976; *Пронин С. В.* Критика буржуазных концепций распределения доходов. М., 1978.

что капиталистическое государство потерпело псудачу в попытке решить проблему инфляции с помощью одних только налогофинансовых рычагов, а концепция «инфляции спроса» тем самым не получила практического подтверждения, явилось распространение в буржуазной политэкономии концепции «инфляции издержек». В качестве основной причины инфляции сторонники этой концепции выдвигали ускоренный рост издержек производства, и прежде всего заработной платы.

Такое истолкование причин зарождения и развития инфляционного процесса сказалось на эволюции антиинфляционного регулирования. «В дополнение к безраздельно господствовавшей политике управления спросом, — пишут исследователи из международной Организации экономического сотрудничества и развития, — необходимо такое направление антиинфляционной политики, которое затрагивает процесс образования доходов. Цель такой политики — повлиять на тех, кто несет ответственность за установление заработной платы и других доходов и тем самым за образование цен»¹. Практический вывод, вытекающий из концепции «инфляции издержек», заключается в констатации необходимости установления контроля над движением цен не только косвенным путем — через манипулирование денежным спросом, но и через непосредственное воздействие на экономическую политику, прежде всего в области заработной платы. Выдвигалась задача дополнить обычный набор мер налогового и финансового регулирования методами прямого государственного контроля над властью профсоюзов на рынке труда и монополистического капитала на товарном рынке, с тем чтобы предотвратить «чрезмерные» увеличения заработной платы. И если это не удастся, помешать использовать такое увеличение в качестве предлога для повышения цен. Как концепция «инфляции спроса» лежит в основе дефляционной политики государства, так и концепция «инфляции издержек»* (точнее, «инфляции заработной платы») лежит в основе разработки и применения «политики доходов».

«Политика доходов» в том смысле, в каком она употребляется с момента своего зарождения в пачале 60-х годов, состоит прежде всего в прямом государственном воз-

* О главных недостатках концепции «инфляции издержек», ее расхождении со многими фактами конкретной действительности см. гл. III.

действию на динамику заработной платы и цен непосредственно в момент их формирования. Такое воздействие осуществляется с помощью количественных пределов росту этих показателей, определяемых централизованным путем, исходя преимущественно из потребностей экономического развития господствующей системы. «Термин «политика доходов», — пишет экономист Э. Р. Браун, — обычно применяется к специфическим средствам, направленным на ограничение темпов роста денежных доходов...»²

2. Национальный опыт «политики доходов»

«Политика доходов» все больше выдвигается в качестве составной части механизма антиинфляционного регулирования в капиталистических странах. При этом национальные формы «политики доходов», ее конкретное содержание и инструментарий отличаются значительным разнообразием, отражая особенности развития государственно-монополистического регулирования в той или иной стране, в частности системы централизованного регулирования экономики, механизма установления заработной платы и цен, хода классовой борьбы. В одних странах она применяется более или менее постоянно, в других — эпизодически, когда в обстановке резкого усиления инфляционного процесса традиционные меры борьбы с ним оказываются особенно малоэффективными.

Во многих малых странах Западной Европы (особенно в Австрии, Нидерландах, Скандинавских и Финляндии) основой «политики доходов» послужили централизованные переговоры по заработной плате. Наиболее продолжительна история «политики доходов» в Нидерландах, где многие ее элементы осуществлялись почти непрерывно на протяжении послевоенного периода. Здесь уже с середины 40-х годов соглашения по заработной плате могли реализовываться лишь с одобрения правительства через Управление государственных посредников. Большое влияние на содержание соглашений, на их координацию с общим направлением экономической политики оказывала деятельность Социального и экономического совета, связанного с Центральным плановым бюро. В работе совета принимали участие представители профсоюзов и предпринимателей.

Нидерландская «политика доходов» проделала значительную эволюцию в сторону дифференциации положений,

учитывающих особенности экономической и социальной ситуации в отдельных отраслях экономики и отражающих содержание местных переговоров по заработной плате при сохранении неизменным общего принципа — решающего участия государства в их определении.

Одновременно правительство осуществляло, хотя и в более мягких по сравнению с контролем над движением заработной платы формах, прямой контроль над движением цен. Так, предприниматели — производители промышленных товаров и услуг были обязаны заблаговременно информировать министерство экономики о предполагаемых увеличениях цен и представлять их обоснование. В отношении цен на некоторые продукты первой необходимости (хлеб, молоко, маргарин, бытовое топливо), повышение которых может послужить стимулом для усиления борьбы профсоюзов за увеличение заработной платы, необходима была предварительная консультация с министерством. В течение 60-х годов правительство неоднократно вводило «замораживание» цен в отдельных отраслях (например, в 1965 г. — в 20 отраслях).

Жестко регламентированная «политика доходов» с широко разветвленной системой центральных органов по ее проведению просуществовала вплоть до 1971 г., когда под давлением борьбы трудящихся, недовольных ее результатами, правящие круги вынуждены были перейти к несколько более гибким формам регулирования. В обстановке ускорения инфляционного процесса за правительством сохранилось право вводить прямой контроль над движением цен и заработной платы (установление максимального уровня), которым оно периодически пользовалось на протяжении 70-х годов. Так, в 1973 г. одновременно со вступлением в силу соглашения, ограничивающего рост заработной платы, был отдан правительственный приказ о введении контроля над ценами. Он предусматривал предварительное одобрение правительством увеличения цен в качестве условия их осуществления. Общий предел для повышения цен равнялся 8% в промышленных отраслях и 2% в отраслях сферы услуг.

В Финляндии «политика доходов» проводится практически непрерывно с 1968 г.* Она принимает форму перио-

* Об этом см., например, OECD. *Economic Surveys. Finland. 1976—1978*; *Korhonen M. Incomes Policy in the Years of Growth and Recession.*—Unitas, 1979, N 2.

дически заключаемых общенациональных соглашений между представителями трех сторон (программы Линамаа, соглашение Кекконена и др.). Правительство рассматривает комплексные решения в области «политики доходов» как инструмент преодоления экономических трудностей. Показательно, например, что первое соглашение появилось сразу же после 24%-ной девальвации финской марки. Его принятие мотивировалось прежде всего необходимостью стабилизации издержек производства в обстановке ускорявшейся инфляции в целях поддержания конкурентоспособности отечественных товаров. Практика заключения общенационального соглашения по «политике доходов» означала переход к централизованному определению основного содержания коллективных договоров, заключаемых отдельными профсоюзами и предпринимателями. В сферу государственного регулирования включается комплекс экономических показателей, связанных прежде всего с оплатой труда.

Во Франции «политика доходов» не приняла таких четких очертаний, как в некоторых других капиталистических странах. Подчас даже говорят о «замаскированных» формах ее проведения в этой стране. Так, в дополнение к дефляционной политике, проводимой в рамках «плана стабилизации» (1963—1966 гг.), правительство осуществило меры по ограничению роста заработной платы в государственном секторе, чтобы тем самым повлиять на ее динамику по всей стране. В 1964 г. в качестве метода регулирования заработной платы работников национализированных отраслей была утверждена так называемая процедура Тутэ. В соответствии с ней правительство получило возможность устанавливать сумму, на которую мог быть увеличен общий фонд заработной платы национализированных отраслей. Распределение фонда между отраслями и отдельными категориями трудящихся определялось в ходе заключения коллективных трудовых соглашений. Так, в 1965—1966 гг. соответствующая сумма не должна была превышать 5%.

Вместе с тем правительство попыталось более активно использовать уже имеющиеся возможности по прямому контролю над ценами, в том числе право устанавливать законодательным путем максимальные цены. Исходя из общих целей «плана стабилизации», правительство ввело частичное «замораживание» цен производителей на все виды промышленных изделий. Оно сводилось к запреще-

ию увеличивать цены сверх уровня 1963 г. без специального разрешения. При этом повышение цен считалось допустимым, если, например, было связано с ростом цен на импортные изделия (т. е. когда увеличение издержек неконтролируемо); недопустимым — если основывалось на «неоправданном» увеличении заработной платы, что стимулировало сопротивление предпринимателей таким увеличениям.

В 1966 г. эта сравнительно жесткая система была заменена более «либеральной» системой так называемых соглашений по программе. В соответствии с ней фирма, заключившая такое соглашение с правительством, брала на себя обязательства согласовывать свои производственные планы, а также политику в области заработной платы и цен с основными целями принятого к тому времени V пятилетнего плана (1966—1970 гг.). Взамен фирма освобождалась от законодательного контроля в области цен и получала со стороны правительства некоторые другие льготы. В V пятилетний план были включены и ориентиры для изменения заработной платы и цен, следовать которым правительство призвало профсоюзы и предпринимателей.

Между тем отрицательная позиция большинства профцентров, и прежде всего крупнейшего из них — Всеобщей конфедерации труда, к попыткам осуществить «политику доходов» заставила французское правительство для достижения прежних целей сначала перейти к использованию так называемой договорной политики, а затем и к более широкому применению косвенных средств давления на движение заработной платы. Лишь в середине 70-х годов, в обстановке острого экономического кризиса, правительство Р. Барра вновь обращается к прямым формам государственного контроля над заработной платой и ценами в общих рамках режима «строгой экономии».

Известно, что правящие круги США, следуя господствующим экономическим доктринам, используют прямые формы государственного вмешательства менее активно, чем многих других капиталистических стран. Это относится к большинству областей экономической и социальной деятельности. Но в одной из них, а именно в области установления контроля над заработной платой и ценами, американские правительства накопили уже сравнительно богатый опыт прямого государственно-монополистического регулирования.

«Политика доходов», проводившаяся в 60-х и 70-х годах в США, в некоторых отношениях отличалась от образцов, наиболее распространенных в Западной Европе. Тем не менее общие принципы регулирования в обоих случаях примерно идентичны.

Американская «политика доходов» в своем развитии проходит два этапа. Впервые она была провозглашена в «Экономическом докладе президента» за 1962 г. Здесь излагались в наиболее общем виде основные ориентиры для «неинфляционного» поведения цен и заработной платы. Правительство призывало профсоюзы и монополистический капитал в своей политике неукоснительно следовать этим ориентирам в целях достижения стабильности цен и издержек на оплату рабочей силы в единице продукции. Через два года правительство установило конкретную величину ориентира для повышения заработной платы в 3,2 %.

Пытаясь осуществить «политику ориентиров», правительство США в это время полагалось в основном на «добровольное» согласие обеих сторон следовать ее основным положениям. «Политика ориентиров» сопровождалась массовой пропагандистской кампанией для формирования соответствующего общественного мнения. Вместе с тем в отдельных случаях президент открыто вмешивался в выработку трудовых соглашений, грозивших подорвать эту политику. Так, в начале 1965 г. возникла опасность забастовки в сталелитейной промышленности, где профсоюзы требовали такого увеличения заработной платы, которое превышало величину ориентиров. Как отмечалось в «Экономическом докладе», вмешательство президента «помогло обеим сторонам достигнуть мирного соглашения при переговорах по заработной плате... угроза забастовки была снята, достигнутое соглашение соответствовало ориентирам»³.

«Политика ориентиров» осуществлялась вплоть до 1966 г., когда под влиянием войны во Вьетнаме резко возросли государственные, преимущественно военные, расходы. Это способствовало ускорению роста потребительских цен и увеличению прибылей корпораций, что резко контрастировало с искусственно замедленным повышением заработной платы. Такая обстановка, как признавали члены Совета экономических консультантов, предопределила «нежелание организованных рабочих даже в тех профсоюзах, которые раньше были расположены сотрудничать с

правительством, пойти на то, чтобы трудовые соглашения соответствовали ориентирам»⁴. В результате «политика ориентиров» перестала существовать.

С начала 70-х годов, столкнувшись с неудачами обуздать инфляцию мерами лишь дефляционной политики, американское правительство вновь — и на этот раз гораздо более решительно — обратилось к «политике доходов». Согласно официальной градации, второй этап американской «политики доходов» — прямого контроля над заработной платой и ценами — подразделяется на четыре основные фазы*. Начало ему положило «замораживание» заработной платы и цен. Введенное в августе 1971 г., оно основывалось на Законе об экономической стабилизации, принятом за год до того. По закону правительство в целях борьбы с инфляцией получило право устанавливать прямой контроль как в отдельных отраслях, так и во всей экономике. Это право правительство использовало для запрещения «чрезмерных» повышений заработной платы вначале в строительной промышленности, а затем и в остальных отраслях экономики.

Основной принцип «замораживания» заключался в запрещении увеличений заработной платы, цен и некоторых других показателей сверх того уровня, который существовал в течение базового периода (16 июля — 14 августа 1971 г.), предшествовавшего «замораживанию». В отличие от «политики ориентиров» прямой контроль носил сугубо принудительный характер. Он не распространялся лишь на дивиденды и процентную ставку, регулирование которых осуществлялось на добровольной основе. Реализация положений о контроле возлагалась на Совет по стоимости жизни (ССЖ).

Рост заработной платы фактически запрещался даже в том случае, если он был предусмотрен коллективными трудовыми соглашениями, заключенными до «замораживания».

В капиталистических странах такое чрезвычайное мероприятие, как «замораживание», неизбежно принимает краткосрочный характер. Оно не может осуществляться в течение сколько-нибудь продолжительного времени, не причиняя значительного ущерба экономике и не внося в

* Подробную историю политики прямого контроля см. *Pierce L. Wage and Price Controls: Economic Necessity or Political Expedience?—What Government Does. Beverly Hills, 1975.*

ее развитие элементов диспропорции. В США «замораживание» заработной платы и цен продолжалось 90 дней, вплоть до середины ноября 1971 г. С этого времени началась II фаза контроля. Она являлась частью широкой правительственной программы, направленной на одновременное решение двух основных задач — обеспечить устойчивый экономический рост и сократить масштабы инфляции. Непосредственная цель II фазы контроля заключалась в том, чтобы уменьшить уровень инфляции, измеряемый индексом потребительских цен, до 2—3% к концу 1972 г., т. е. примерно вдвое по сравнению с уровнем, который существовал накануне «замораживания». Для проведения II фазы создались еще два органа — Управление по заработной плате (УПЗ) и Комиссия по ценам (КЦ). Увеличениям заработной платы и цен ставились определенные пределы. Так, установленный УПЗ «базовый стандарт» для максимальных увеличений заработной платы, допустимых во время II фазы, равнялся 5,5%.

Цели, которые непосредственно выдвигались перед II фазой прямого контроля, были частично достигнуты. Правительству удалось несколько сократить размах увеличения цен и особенно заработной платы.

В этих условиях на III фазе прямого контроля над заработной платой и ценами, начавшейся в январе 1973 г., некоторые его условия изменяются. Хотя все основные положения контроля сохранились, ему все больше придавался характер «самоуправления». КЦ и УПЗ прекратили свое существование, влившись в Совет по стоимости жизни. ССЖ сохранил свое право добиваться принудительного соблюдения положений контроля, но на практике использование такого права перестало быть повсеместным. Одновременно от контроля освобождались некоторые категории цен. Казалось, что программа контроля шла к своему завершению.

Однако под влиянием растущего спроса как внутри страны, так и за рубежом (особенно на сельскохозяйственную продукцию), а также ухудшения международных позиций доллара ситуация в области инфляции меняется. Начиная с конца зимы 1973 г. вновь обозначилась тенденция к ускорению роста цен. Так, в течение января—июня розничные цены выросли на 8,3%, тогда как заработная плата увеличилась лишь на 6,3%⁵. Быстрое развитие этой тенденции привело к тому, что в июне правительство объявило о введении нового «замораживания». Оно касалось

преимущественно цен: их увеличения запрещались сверх уровня базового периода (1—8 июля). Это «замораживание» продолжалось 60 дней.

В августе 1973 г. началась заключительная, IV фаза прямого контроля над заработной платой и ценами. Ее положения претерпели лишь незначительные изменения по сравнению с III фазой. В основном эти изменения касались методики определения «допустимых» увеличений цен. Условия контроля над заработной платой оставались прежними.

Общая цель, выдвигаемая перед прямым контролем на IV фазе, была той же, что и на предыдущих, — уменьшение масштабов инфляции. Но вместе с тем перед IV фазой ставились и специфические задачи, связанные с возвращением к обычным, преимущественно рыночным условиям функционирования экономики, существовавшим до введения контроля. Подобное возвращение должно было быть постепенным, с тем чтобы предотвратить «взрыв» в увеличениях цен и заработной платы, подобный тому, который произошел после окончания «политики ориентиров». Сворачивание программы контроля началось уже в 1973 г., и в 1974 г. оно значительно ускорилось. Программа прогрессирующего деконтроля осуществлялась Советом по стоимости жизни по двум направлениям. С одной стороны, происходит постепенное ослабление положения о контроле на IV фазе. С другой стороны, от контроля постепенно освобождался один сектор экономики за другим прежде всего там, где, по мнению членов ССЖ, не существовало устойчивого давления издержек на цены. Американская программа принудительного контроля над заработной платой и ценами продолжалась в общей сложности 32 месяца.

Результат этой программы в конечном счете оказался столь скромным и даже обескураживающим, что последующие американские правительства предпочитали некоторое время в борьбе с инфляцией не использовать «политику доходов». Администрация Форда вообще ограничилась лишь методами дефляционной политики, администрация Картера до осени 1978 г. занималась призывами к «добровольному» ограничению роста цен со стороны предпринимателей и роста заработной платы со стороны профсоюзов и только после этого выдвинула некоторые экономические поощрения за соблюдение и санкции за нарушение подобных ограничений. Так, в число санкций против предпринимателей, нарушающих установленные пределы роста

цен, входил отказ соответствующим фирмам в размещении правительственных заказов и лишение их кредитов Экспортно-импортного банка.

Множество вариантов и форм «политики доходов» породила практика государственно-монополистического регулирования в Великобритании. Эта политика явилась кульминацией предшествовавших попыток прямого вмешательства государства в процесс установления заработной платы.

Начало британской «политике доходов» было положено «замораживанием» («паузой» в росте) заработной платы, провозглашенным в июле 1961 г. В обстановке нараставшего повышения цен государственные мероприятия по ограничению внутреннего спроса как средства борьбы с инфляцией оказались нерезультативными. «Пауза» в повышении заработной платы продолжалась восемь месяцев. С ее окончанием правительство перешло к долговременной «политике доходов». Ее основные положения были изложены в Белой книге «Политика доходов: следующий шаг», где росту заработной платы, в частности, ставился предел в 2—2,5%, впоследствии увеличенный до 3—3,5%.

Если при консерваторах «политика доходов» обычно провозглашается правительством односторонне, без какого-либо участия профсоюзов в формулировании ее положений и их реализации, то при лейбористах правительство, как правило, заручается поддержкой профсоюзов в определении ее содержания и осуществлении. Так, в декабре 1965 г. было подписано «Совместное заявление о намерениях в области производительности труда, цен и доходов», по которому, например, профсоюзы обязались сдерживать рост заработной платы и жалованья. Провозглашенная вслед за тем «политика доходов» по своему содержанию мало чем отличалась от ее предыдущего варианта.

Положение, однако, резко изменилось в середине 1966 г. В обстановке ухудшения состояния платежного баланса правительство провозгласило серию мер, в том числе новое «замораживание» доходов и цен. Но если при этом в первые шесть месяцев предусматривалось абсолютное «замораживание», то в последующие шесть месяцев — относительное, допускавшее некоторые исключения.

С середины 1967 г. правительство лейбористов постепенно переходит к осуществлению прежней «политики доходов». Так, в 1968—1969 гг. размер «допустимого» уве-

личения заработной платы не должен был превышать 3,5 %, а с конца 1969 г. — 2,5—4,5 %.

С приходом к власти в 1970 г. консерваторов, приверженцев доктрины «свободного предпринимательства», предпочтение вначале вновь отдается косвенным мерам государственного воздействия на цены и доходы, сводящимся к манипулированию внутренним спросом. Но уже в 1972 г. правительство приступает к осуществлению «политики доходов». Как и 10 лет назад она началась с очередного «замораживания». Возможно, при этом консерваторы последовали примеру своих американских единомышленников (представителей республиканской партии, находившейся тогда у власти). Необходимо отметить, что взаимное влияние тех вариантов «политики доходов», которые осуществлялись в США и Великобритании на протяжении 60-х — первой половины 70-х годов, по времени, формам и содержанию проявляется довольно отчетливо.

«Политика доходов» консерваторов подразделялась на три этапа. Весной 1973 г. после окончания «замораживания» правительство перешло к осуществлению II этапа «политики доходов», во время которого допускалось, в частности, некоторое повышение заработной платы в рамках, определяемых правительством. Однако в данном случае количественный предел распространялся на увеличение заработной платы не отдельного рабочего или служащего, а на группу работников, охватываемую коллективным трудовым соглашением.

Осенью того же 1973 г. начал осуществляться III (оказавшийся и последним) этап «политики доходов» консерваторов. Верхний предел повышения заработной платы теперь составлял либо 7 % фонда заработной платы группы трудящихся за предшествующие 12 месяцев в пересчете на каждого ее члена, либо 2,25 ф. ст. в неделю. Третий этап «политики доходов» должен был продлиться по крайней мере год. Но резкое обострение экономических, социальных и политических противоречий привело к падению правительства консерваторов, а вместе с ним и «политики доходов».

Лейбористы, пришедшие к власти в 1974 г., стали осуществлять «политику доходов» на основе так называемого социального контракта, представлявшего собой по существу соглашение правительства с профсоюзами. С одной стороны, правительство в соответствии с «Программой лейбористской партии для Британии 1973 г.»⁶ брало на

себя ряд обязательств, носивших прогрессивный характер, в том числе такие, как осуществить эффективный контроль над ценами важнейших предметов потребления трудящихся; повысить пенсии и другие социальные пособия; расширить государственный контроль над деятельностью наиболее крупных корпораций и т. д. С другой стороны, профсоюзы должны были в основном согласовывать содержание своей экономической борьбы с экономической политикой правительства.

За время своего пребывания у власти во второй половине 70-х годов лейбористы успели осуществить три годовых раунда «политики доходов» (1975—1976, 1976—1977, 1977—1978 гг.). Причем два первых раунда в целом пользовались поддержкой центрального профсоюзного руководства. Величина увеличения заработной платы, допустимая в то время «политикой доходов», колебалась в пределах 4,5—10%, что заметно отставало от преобладавших тогда темпов роста цен и способствовало снижению жизненного уровня трудящихся. В 1978 г. съезд Британского конгресса тред-юнионов решительно высказался против продолжения политики ограничения заработной платы, за свободное заключение коллективного договора.

Вопреки многочисленным заверениям ее сторонников «политика доходов»* стала не альтернативой политике периодического урезывания покупательной способности населения, а его неперемнным спутником. Оба направления антиинфляционного регулирования — дефляционные ограничения и «политика доходов» — постоянно дополняют друг друга. Более того, одновременное использование каждого из них нередко рассматривается в качестве неперменного условия эффективности политики снижения темпов роста цен.

3. Результаты «политики доходов»

Классовая сущность «политики доходов» отчетливо прослеживается при анализе используемых при ее проведе-

* Вот характерный пример защиты «политики доходов» в противовес дефляционной политике. «Не может быть решения проблемы инфляции, которое основывается на создании массовой безработицы и недоиспользовании нашего производственного оборудования, — говорилось в одной из Белых книг правительства Великобритании. — Это было бы расточительно, социально опасно и противоречило бы нашим долгосрочным экономическим интересам» (The Attack on Inflation, Cmnd. 6151. London, 1975, para 2).

нии величин пределов, на которые должен ориентироваться рост заработной платы. В 60-х годах «политика доходов» в основном носила сугубо упрощенный и прямолинейный характер. Отражая преобладавшую тогда точку зрения относительно содержания «политики доходов», экономист Дж. Пен отмечал, что «правила игры должны быть простыми и жесткими»⁷. Так, величина верхнего предела повышения заработной платы практически целиком определялась темпами роста одной только производительности труда. Все остальные критерии увеличения зарплаток, ранее обычно употреблявшиеся (прежде всего динамика стоимости жизни, «сравнимость» и др.), в ходе последовательного осуществления «политики доходов», как правило, исключались из практики заключения коллективного договора. При установлении верхнего предела росту заработной платы речь обычно шла о средненациональных уровнях производительности труда и номинальной заработной платы. При этом часто (например, в американской «политике ориентиров») предусматривалась возможность колебания издержек и цен: их уменьшение в отраслях, где рост производительности труда выше среднего, и увеличение в отраслях, где такой рост ниже среднего национального уровня. При этом колебания по своим размерам должны были носить взаимокомпенсирующий характер.

Несколько по-иному определялась величина верхнего предела в 70-х годах. В этом отношении особенно показателен пример американской политики прямого контроля. «Дозволяемые ежегодные увеличения зарплаток, — отмечалось в «Экономическом докладе президента» за 1972 г., — это такие увеличения, которые обычно основываются на улучшении производительности труда и тенденциях в стоимости жизни»⁸. Конкретная величина предела в размере 5,5% складывалась из двух показателей. Один из них — «производство в час работы» в частных отраслях, средний уровень роста которого за послевоенный период равнялся 3%. Другой соответствовал общей целевой установке сведения среднегодового уровня увеличений цен не более чем до 2,5%.

Эволюция критерия повышения заработной платы, являющаяся в той или иной степени отражением динамики не только производительности труда, но и стоимости жизни, в США прослеживается, пожалуй, особенно отчетливо. Вместе с тем она характерна и для некоторых других национальных вариантов «политики доходов». Так, на

III этапе «политики доходов» британских консерваторов в 1973 г. было введено положение о так называемом пороге стоимости жизни. Оно представляло собой пример прямого привязывания движения заработной платы к изменению индекса розничных цен. Однако это положение существенно отличалось от прежней скользящей шкалы. В принципе шкала почти автоматически обеспечивает компенсирование увеличения заработка в соответствии с ростом индекса цен, хотя и с запозданием. Положение о «пороге стоимости жизни» не включало подобного увеличения до тех пор, пока цены не вырастут сверх определенной величины. Его осуществление фактически не препятствовало снижению реальной заработной платы, лишь несколько смягчая его.

Еще большее значение придавалось динамике стоимости жизни при определении «допустимого» повышения заработной платы в рамках «социального контракта». Конкретная величина предела превышала и долгосрочный и тем более текущий уровень роста производительности труда. Вместе с тем она неизменно отставала от динамики розничных цен. В основе предела, как правило, лежит показатель, отражающий не ту тенденцию в росте цен, которая существовала в действительности, а в лучшем случае ту, которая соответствовала целевым установкам антиинфляционной политики правительства. Например, установленная в августе 1976 г. величина предела составляла примерно 4,5%; по замыслу правительства в результате антиинфляционной политики индекс розничных цен (на годовом уровне) должен был снизиться до 5—6%. Между тем фактически в течение III кв. 1976 г. — IV кв. 1977 г. розничные цены выросли на 13,7%⁹, почти втрое превысив официально установленную величину предела повышения заработной платы.

Попытка государственных органов капиталистических стран осуществить главный принцип «политики доходов» — соотнесение стоимости произведенной продукции и расходов, в том числе производительности труда и доходов, прежде всего заработной платы, — отражает, в частности, стремление внести в рыночную систему несвойственные ей элементы централизованного управления.

Однако на практике между сугубо экономическими и классовыми характеристиками того или иного явления, в том числе государственной деятельности, нередко существует огромный разрыв. «Социальная логика политики до-

ходов, — признавал как-то известный английский экономист Дж. Корина, — не всегда совпадает с ее экономическим содержанием»¹⁰. «Политика доходов» препятствует профсоюзам максимально использовать благоприятные социальные и экономические условия на рынке труда, свою возросшую силу на переговорах с капиталистическими предпринимателями при заключении коллективных трудовых соглашений. Тем самым она направлена против коренных интересов трудящихся.

Еще К. Маркс в «Капитале» отмечал, что согласно теории изменение заработной платы должно было бы происходить пропорционально производительности труда. Однако в конкретной действительности «вмешательство государства искажает это естественное экономическое отношение»¹¹. Так, немалая часть заработной платы постоянно изымается посредством подоходного налогообложения. В условиях современного капитализма искажающее влияние налогообложения намного усиливается инфляционным ростом цен, значение которого в обесценении заработной платы непрерывно повышается. Показательно в этой связи, например, сравнение номинальных и реальных заработков английских рабочих. Так, в валовом номинальном доходе британского рабочего (со средним заработком, женатого, с двумя детьми моложе 11 лет) доля чистого номинального дохода в 1948 г. составляла 96,5% и в 1970 г. — уже 80,1%. В 1970 г. чистый реальный доход этого же рабочего, выраженный в ценах 1948 г., составлял лишь $\frac{1}{3}$ валового номинального дохода в ценах 1970 г. Рост цен за 22 года — с 1948 по 1970 г. — «съел» 87% прироста номинального дохода рабочего¹².

Эти данные показывают результаты воздействия социально-экономической политики господствующего класса на величину реального заработка. С годами отрицательный эффект роста цен и налоговых изъятий на размер заработка и его динамику возрастает. При таких условиях сопоставление лишь номинальной заработной платы с производительностью труда, как правило исчисляемой в постоянных ценах, носит отчетливо дискриминационный характер по отношению к трудящимся. По существу оно означает не сохранение неизменными относительных долей прибыли и заработной платы, как утверждают некоторые теоретики «политики доходов», а перераспределение вновь произведенной стоимости в пользу прибыли прежде всего из-за заранее предусматриваемого отставания роста

реальной заработной платы от увеличения производительности труда. Между тем экономическая борьба трудящихся, объединенных в профсоюзы, направлена в конечном счете против относительного, а иногда и абсолютного снижения заработной платы в пользу прибыли. Поэтому «политика доходов» по своим основным принципиальным положениям рассматривается рабочим классом как неприемлемая.

«Политика доходов» как направление государственно-монополистического регулирования носит противоречивый характер. Так, с одной стороны, она призвана оказывать сдерживающее влияние на результаты экономической борьбы между трудом и капиталом. С другой стороны, на «политику доходов», и прежде всего на ее конкретное содержание, оказывает сильное воздействие изменение хозяйственной конъюнктуры, а также классовая борьба. «Процесс (прямого) контроля не представляет собой улицу с односторонним движением, когда правительство произвольно осуществляет свою политику в частном секторе, — отмечают американские исследователи Дж. П. Шульц и К. У. Дэм. — Скорее, это улица с двусторонним движением, когда правительство предпринимает действия, частный сектор реагирует на них, а правительство в свою очередь вновь реагирует и т. д.»¹³.

Положения «политики доходов» во многом складываются во взаимодействии политических, социальных и классовых сил, в том числе партий и профессиональных объединений рабочего класса. Эволюция основного критерия повышения заработной платы, переход в 70-х годах к несколько более гибким по своему содержанию формам «политики доходов» говорят, в частности, об определенных возможностях пролетариата, хотя бы в некоторой степени, корректировать положения, а в ряде случаев и раздвигать сами рамки «политики доходов». Степень эффективности «политики доходов», как ни одно другое направление государственно-монополистического регулирования, зависит от позиции наиболее массовых организаций трудящихся — профсоюзов, принимающих прямое участие в установлении заработной платы. Это обстоятельство не могут не учитывать правящие круги капиталистических стран при определении конкретного содержания «политики доходов».

Показательно в связи с этим, что в середине 70-х годов ряд западноевропейских правительств, пытаясь добиться

согласия профсоюзов на ограничение в соответствии с пределами «политики доходов» требований в области заработной платы, готовы были несколько смягчить отрицательные последствия таких действий для общей величины реального дохода лиц наемного труда. Некоторая компенсация отрицательного влияния «политики доходов» на заработную плату осуществляется, в частности, посредством манипуляции налогообложением. Она проводится преимущественно в двух основных направлениях. Одно из них — так называемая индексация вычетов по подоходному налогу: взимание налогов обратно пропорционально уровню инфляционного роста цен. Такая политика в той или иной степени осуществляется в Бельгии, Канаде, Нидерландах, Испании и Дании. При этом в ряде случаев к различным по размеру доходам применяется селективный подход. «Налоговая индексация» призвана уменьшить объем требований по заработной плате постольку, поскольку позволяет поддерживать общий размер трудового дохода другими средствами.

Второе направление использования налогообложения заключается в общем ослаблении его тяжести в обмен за ограничение профсоюзами своих требований по заработной плате. Такой характер носили, например, шведские бюджеты, принятые в 1975—1976 гг. Они касались, в частности, скидок по подоходному налогообложению и увеличения пособий на детей. Оба мероприятия применялись в качестве средства для того, чтобы облегчить достижение умеренного соглашения по заработной плате.

Апрельский бюджет 1976 г., принятый британским парламентом, предусматривал сокращение подоходного налогообложения в 1 300 млн. ф. ст., из которых 990 млн. были прямо обусловлены согласием профсоюзов выдвигать умеренные требования в области заработной платы при возобновлении действия «социального контракта». При обсуждении бюджета на 1977/78 фин. год канцлер казначейства вновь заявил, что «существенным условием для необходимых сокращений подоходного налога будет заключение удовлетворительного соглашения по политике заработной платы...»¹⁴.

Один из наиболее детальных вариантов «политики доходов», включавший определенное соотношение между сокращением подоходного налога и увеличением номинальной заработной платы, был принят норвежским правительством. Так, в 1975 г. профсоюзы согласились лишь на

80% -ную компенсацию за увеличение стоимости жизни, имевшее место в предшествующем году. При этом только 30% компенсации должны были принять форму прямых увеличений заработной платы, а 50% — форму набора фискальных и социальных мер, в том числе увеличения семейных пособий, субсидий на молоко, сокращения подоходного налогообложения, увеличения пенсий и др.¹⁵ Примерно сходным было содержание «согласованной политики доходов», принятой в 1976 г. и рассчитанной по крайней мере на два года.

«Политика доходов», как правило, концентрируется на мерах по контролю за заработной платой. «На практике, — признают Дж. Мэйнард и У. ван Рикегэм, — политика доходов применима лишь к заработной плате рабочих и служащих...»¹⁶ Правда, в рамках этой политики, особенно в 70-х годах, иногда предусматривается использование не только денежно-финансовых, но и прямых методов воздействия в отношении также и некоторых видов нетрудовых доходов. Например, в США на II и III фазах прямого контроля чистая прибыль фирм относительно продаж не должна была превышать средний уровень за лучший из двух-трех лет, предшествовавших «замораживанию» 1971 г. Однако крайне расширительные, а нередко и неопределенные формулировки ограничений в этой области, их эпизодическое и непоследовательное применение, фактически предоставляющее значительные возможности крупному капиталу избегать таких форм контроля, во многом препятствуют достижению сколько-нибудь ощутимых результатов.

Но еще более важным дефектом «политики доходов», с точки зрения классовых интересов рабочего класса, является то, что она, давая возможность осуществлять некоторый контроль за ростом заработной платы, в гораздо меньшей степени позволяет контролировать рост цен. «Политика доходов» предполагает в качестве своей неотъемлемой части прямое государственное регулирование цен. Все варианты этой политики содержат положение о том, какой рост цен можно считать «неинфляционным», исходя из общей хозяйственной конъюнктуры. Так, на II и III фазах американской политики прямого контроля ее положения не допускали такого повышения цен, которое основывалось на увеличении издержек (преимущественно заработной платы), превышавшем официальные пределы¹⁷.

В принципе аналогичным было содержание и британского Кодекса поведения цен, впервые введенного консерваторами в 1973 г. Его центральное положение заключалось в том, что любое трудовое соглашение по заработной плате, которое предусматривало ее повышение сверх величины официального предела, ни частично, ни полностью не должно было отразиться на увеличении цен. Содержание Кодекса поведения цен в основном сохранилось и во время действия «социального контракта»¹⁸.

Политика государства в области цен и политика в области заработной платы теснейшим образом увязываются и составляют фактически две неразрывные части единого целого. Если прямой контроль над заработками, как частью производственных издержек, служит целям сдерживания роста цен, то в свою очередь прямой контроль над ценами по существу превращается в разновидность ограничительного регулирования заработной платы. Только при прямом контроле над заработной платой речь идет о прямом вмешательстве государства в заключение коллективного договора, а при контроле над ценами — в деятельность менеджмента. Контроль в области цен, в частности, призван ужесточить позиции предпринимателей, затрудняя менеджменту переводить рост заработной платы в повышение цен и тем самым предотвратить такие увеличения заработной платы, которые не соответствуют основным положениям «политики доходов».

Вмешательство государства через «политику доходов» в дела менеджмента объясняет тот факт, что она подчас встречает серьезное противодействие со стороны определенных и достаточно мощных монополистических кругов. Они рассматривают подобный контроль над ценами как «незаконное» ограничение их власти над рынком, нередко будучи уверенными в том, что смогут собственными силами удерживать рост заработной платы в приемлемых для себя пределах.

Так, в Японии в период усиления инфляции в 70-х годах правительство попыталось создать обстановку, благоприятную для введения «политики доходов» (усилением пропаганды тезиса о «единстве интересов правительства, капитала и рабочего класса» и др.). Эта попытка потерпела неудачу прежде всего из-за резко отрицательного отношения рабочего класса. Но и большинство представителей монополистического капитала также не поддерживало «политику доходов». Об этом свидетельствует тот

факт, что из четырех предпринимательских организаций Японии только одна, «Никкейрэн», выступила в роли сторонника введения «политики доходов» в стране.

Практика применения «политики доходов» подтверждает, что государство не в состоянии навязать монополистическому капиталу сколько-нибудь эффективный свой контроль в области цен. Набор средств прямого воздействия на деятельность монополий, обычно имеющийся в распоряжении государства, весьма ограничен. К тому же они используются крайне непоследовательно, в намеренно суженных пределах. Это создает особенно благоприятные условия для того, чтобы монополии могли успешно избегать тех положений «политики доходов», которые относятся к регулированию цен. Если же в процессе проведения мер «политики доходов» и достигалось некоторое снижение цен, то оно, как правило, наверстывалось более быстрым ростом цен после отмены контроля над заработной платой и ценами.

В целом «политика доходов» оказывается намного более эффективной в осуществлении своей непосредственной цели — сдерживании повышения заработной платы, чем в решении главной задачи — сокращении масштабов инфляционного процесса, прежде всего уменьшении темпов роста цен. «Широко распространено мнение, — отмечает американский исследователь М. Заиди, — что из-за недостаточно сильной правительственной и общественной поддержки, а также сильной оппозиции профсоюзов программа (прямого контроля) оказала весьма незначительное влияние на инфляцию»¹⁹. Низкая эффективность «политики доходов» в области регулирования цен, способствуя развитию тенденции к снижению жизненного уровня населения, неизбежно дискредитирует ее в глазах трудящихся, стимулирует экономическую борьбу рабочего класса и в конце концов приводит к провалу «политики доходов».

Порочность современной государственно-монополистической «политики доходов» заключается не только в характере ее основных принципов, касающихся заработной платы, но и в том, что государство не обладает достаточно действенными средствами реализации в полном объеме положений о регулировании цен и нетрудовых доходов. Тем самым эта политика неизбежно приобретает одностороннюю направленность. Такова одна из основных причин того, что до сих пор эта политика имела весьма ограничен-

ные результаты, особенно в долгосрочном плане*. Сама логика «политики доходов» вступает в противоречие с организацией капиталистического производства. В условиях экономического и политического господства монополистического капитала никакие паллиативные меры по сдерживанию роста цен не в состоянии привести к подлинному решению этой проблемы.

* Об этом, в частности, свидетельствуют некоторые эконометрические исследования, основанные на сравнении реальной динамики ряда экономических показателей и той, которая была бы при отсутствии «политики доходов» (см., например, National Westminster Bank Quarterly Review, May 1977, p. 20).

ИНФЛЯЦИЯ И ОБОСТРЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОТИВОРЕЧИЙ КАПИТАЛИЗМА

Инфляционные процессы создают напряженность всей экономической и социальной системы современного капитализма. Непрерывный рост цен порождает обстановку, в которой трудящиеся классы не могут рассчитывать на стабильный уровень материального положения без борьбы за свои жизненные права. Стаечная борьба становится нормой повседневной жизни, она по существу охватывает все слои рабочих и служащих. Тем самым инфляция обостряет важнейшее противоречие капитализма — противоречие между трудом и капиталом. В главе рассматриваются направления, по которым инфляция способствует резкому обострению социально-экономических противоречий современного капиталистического общества.

1. Воздействие инфляции на материальное положение трудящихся

Буржуазная пропаганда часто стремится преуменьшить значение инфляции в ухудшении материального положения трудящихся ссылая на то, что рабочий класс развитых капиталистических стран добивается повышения заработной платы и тем самым преодолевает отрицательные последствия инфляции. Но во-первых, это своего рода типичный случай ложных доказательств при помощи «средних» величин. Они скрывают тот факт, что значительные группы трудящихся сталкиваются с серьезными материальными потерями, вызванными инфляцией; их жизненный уровень, как может свидетельствовать опыт последних лет, снижается не только относительно, но иногда и абсолютно. Во-вторых, для тех групп трудящихся, которые все же добиваются повышения заработной платы, процесс инфляции сводит на нет значительную часть их завоеваний, способствуя при этом созданию обстановки неуверенности и напряженности.

Существенной чертой развития современных инфляци-

овных процессов является ускоренное вздорожание стоимости жизни. По сравнению с периодом 1964—1970 гг. прирост потребительских цен в 1971—1977 гг. увеличился в США, Японии и ФРГ более чем в 2 раза, во Франции — более чем в 2,5, в Англии — более чем в 4 раза и в Италии — почти в 5 раз¹. Ввиду усилившейся инфляции рабочий класс вынужден добиваться более высоких темпов роста номинальных заработков. Однако современная инфляция более резко, чем прежде, обесценивает повышение номинальной заработной платы. Из сопоставления двух указанных периодов следует, что доля (в %) прироста номинальной зарплаты, «съеденная» инфляцией, повысилась: в США — с 76 до 98, в Японии — с 32 до 57, в Великобритании — с 53 до 88, во Франции — с 41 до 53, в ФРГ — с 29 до 56, в Италии — с 33 до 50. В итоге в США, Великобритании, ФРГ и Японии увеличение реальной заработной платы в 1971—1977 гг. отстало от ее прироста в 1964—1970 гг.² В 1978—1979 гг. инфляция по-прежнему оставалась высокой, и указанные выше тенденции в динамике заработной платы не претерпели существенных изменений. Таким образом, в 70-х годах с усилением инфляции рост реальной заработной платы в главных капиталистических странах значительно замедлился по сравнению с предшествующим периодом.

Более того, в результате нарастания инфляции в 70-х годах участились случаи падения реальной заработной платы, особенно во время экономического кризиса 1974—1975 гг. и в послекризисный период. За 1960—1978 гг. реальное снижение средних недельных заработков в частном секторе промышленности и сферы услуг США отмечено именно в 70-х годах: в 1970 г. — на 1,5% и в 1974—1975 гг. — почти на 7%³. В 1977 г. зарегистрировано падение реальных заработков в Англии на 5%, в Швеции — на 4%⁴.

Современная инфляция оказывает сильное отрицательное воздействие на материальное положение трудящихся и вследствие того, что наибольший рост цен приходится на продовольствие, топливо и электроэнергию, на которые падает значительная часть расходов рабочих семей. За 1971—1977 гг. индекс цен на топливо и электричество поднялся выше общего индекса цен в большинстве капиталистических стран, включая США, Англию, Францию, ФРГ. Аналогичная и вместе с тем еще более характерная картина сложилась в сравнительной динамике уровней

продовольственных и общих потребительских цен. Почти во всех капиталистических странах за указанный период продовольствие подорожало значительно, чем стоимость жизни в среднем*.

Подобная «асимметрия» в динамике потребительских цен способствует ухудшению экономического положения семей со средними и низкими доходами, т. е. основной массы населения, включающей подавляющее большинство наемных работников. Это обусловлено тем, что затраты на питание составляют важнейшую часть их общих потребительских расходов, относительно более значительную, чем доля затрат на продовольствие в семьях с высокими доходами. Так, в начале 70-х годов в США состоятельные семьи расходовали на питание 22%, а бедные — 35% своего дохода; во Франции семьи рабочих — 40%, а семьи промышленников и крупных торговцев — 29%; в ФРГ семьи пенсионеров — 35%, а семьи высших служащих — 22%⁵.

Таким образом, инфляция оказывает самое непосредственное отрицательное воздействие на реальную заработную плату. Вздорожание предметов первой необходимости еще резче обесценивает покупательную способность трудовых доходов. Одновременно инфляция, подрывая семейные бюджеты трудящихся, выступает немаловажным фактором включения новых групп женщин нередко в безуспешные поиски рабочего места, усугубляя тем самым проблему безработицы. Однако этим далеко не ограничивается негативное влияние инфляции на жизненный уровень трудового населения.

Современная галопирующая инфляция заметно ускоряет рост налогового бремени трудящихся. Как правило, чем стремительнее повышаются цены, тем значительно в результате борьбы рабочего класса растет номинальная заработная плата. Это приводит к тому, что даже при сохранении прежнего уровня реальной заработной платы или его снижении увеличивается прогрессивность налогообложения номинально возросших трудовых доходов и лица наемного труда теряют тем самым большую, чем раньше, часть заработков, идущую на покрытие налогов. Кроме того, в результате роста номинальной заработной платы в ряды налогоплательщиков попадают те категории населения с низкими доходами, которые прежде были освобо-

* В 60-х годах ситуация была обратной: общий рост цен опережал вздорожание продуктов питания.

денежные от налогов. Все это вместе с прямым увеличением налогов значительно расширяет круг лиц, выплачивающих налоги, и реально увеличивает как налоговые взносы отдельных лиц и семей, так и их общую сумму.

В США с ростом денежных доходов, например, на 10% налоговые изъятия из заработков увеличиваются в среднем примерно на 12—13%⁶. Этим, в частности, объясняется заметный разрыв в динамике реальных и чистых (после уплаты налогов) заработков у американских рабочих: при падении реальных заработков за период 1960—1978 гг. на протяжении трех лет (1970, 1974, 1975 гг.) чистые реальные заработки падали в течение 8 лет⁷. Наряду с другими факторами классового перераспределения налогового бремени использование данного канала повышения налогов с населения привело к тому, что за период 1965—1976 гг. доля налогов с трудящихся в общей массе федеральных доходов США поднялась с 41,8 до 43,9%, а доля налогов с компаний уменьшилась с 21,8 до 13,8%⁸.

В Великобритании во второй половине 60-х годов налоговые изъятия поглощали свыше четверти всего прироста реальной заработной платы, сокращая тем самым чистые реальные заработки⁹. В 1976 г. при годовом темпе инфляции 16,5% глава английской семьи с годовым заработком 3 тыс. фунтов стерлингов для сохранения прежнего уровня его реальной покупательной способности после вычета налогов должен был требовать номинальной прибавки на 21%. В Швеции такой же рабочий с подобным заработком должен был получить прибавку к номинальной зарплате в 1,6 раза большую, чем величина прироста цен, чтобы избежать падения реального чистого заработка¹⁰.

В ФРГ за 1950—1973 гг. общая сумма налогов на заработную плату составила 380 млрд. марок, из которых почти половина была обусловлена инфляцией через прогрессивную шкалу налогообложения. При этом около $\frac{2}{3}$ дополнительного обложения пришлось на 1969—1973 гг., когда рост цен значительно ускорился. В итоге удельный вес налогов и социальных взносов в национальном фонде заработной платы повысился за 1950—1973 гг. с 12,7 до 26,6%, достигнув 30,3% в 1977 г.¹¹ Одновременно увеличилась доля налоговых изъятий из ежегодной прибавки к заработной плате: за 1970—1974 гг., например, с 30 до 47%¹².

Приведенные данные показывают, что рабочий класс несет существенные материальные потери от инфляции

также в налоговой сфере. Спорадически проводимые государственными органами некоторое повышение необлагаемого минимума доходов и подобные мероприятия лишь в незначительной степени смягчают негативные последствия инфляции для трудящихся в сфере налогообложения.

В противоположность заработной плате доходы частных корпораций по сути дела не страдают от роста налогообложения вследствие инфляции, поскольку в большинстве стран они облагаются по единой ставке. В гораздо меньшей степени, чем заработная плата, подвержены увеличению налогов вследствие инфляции также крупные личные доходы монополистической буржуазии, так как ставки подоходного обложения обычно характеризуются особо «крутым подъемом» в начале шкалы (т. е. для низких доходов), а за определенным пределом ставки на высокие доходы поднимаются незначительно либо не поднимаются вообще*. Таким образом, усиление налогового бремени в ходе инфляции имеет регрессивный характер — налоги на низкие и средние доходы растут быстрее, чем на высокие.

Особенно тяжелым бременем рост цен ложится на наиболее низкооплачиваемые категории наемных работников, а также на лица, проживающие на различного рода фиксированные социальные пособия: пенсионеров, студентов, безработных и т. п. Увеличение этих пособий и заработков низкооплачиваемых работников обычно значительно отстает от динамики доходов других слоев населения, а уровень цен на товарный набор, потребляемый беднейшими семьями, поднимается значительно быстрее, чем цены на круг товаров, покупаемых семьями со средним и высоким достатком. Наряду с другими факторами, и прежде всего с ростом безработицы, такое негативное воздействие инфляции на положение низших социальных слоев во многом предопределяет увеличение в последние годы числа лиц с доходами ниже официально установленного порога бедности. В США это число выросло в 1974 г. на

* Не говоря уже о том, что немалая часть доходов монополий и состоятельных лиц не облагается налогом из-за всевозможных льгот, «лазеек» в законодательстве и утаивания. Кроме того, при уплате налогов с прибыли существует временной лаг после ее получения, а налог на заработную плату берется сразу.

1,3 млн. и в 1975 г. — на 2,5 млн., в Великобритании за 1974—1976 гг. — на 870 тыс.¹³

Важной сферой перераспределения национального дохода в пользу монополистической буржуазии через механизм инфляции является также кредитная система. Монополии издавна эксплуатируют трудящихся как должников, взимая чрезвычайно высокие проценты по потребительским ссудам. С другой стороны, аккумуляция кредитными учреждениями сбережений трудящихся часто выступает как средство дополнительной финансовой эксплуатации, особенно заметной в условиях инфляции. В последние десятилетия некоторое повышение доходов, необходимость денежных накоплений из-за увеличения в структуре личного потребления товаров длительного пользования, усиление потребности в сбережениях «на черный день» у пенсионеров и лиц с неустойчивой занятостью вызвали заметный рост денежных вкладов населения в банки и другие кредитные учреждения. Согласно обследованиям бюджетов американских семей, основными кредиторами экономики выступают именно лица с низкими и средними доходами, а в роли займополучателей — крупные акционеры и богатые семьи¹⁴. Получая определенный процент по депозитам, вкладчики в то же время терпят убытки от их обесценения в результате инфляции. Состоятельные лица, берущие деньги в займы, наоборот, выигрывают от инфляции, поскольку реальное значение их долга падает вместе с ростом цен.

Одновременно крупная буржуазия, используя свои несравненно более широкие материальные возможности и деловую осведомленность, размещает текущие накопления в те активы, особенно в акции крупнейших корпораций, рыночные цены которых растут наиболее стремительно, а также в недвижимое имущество, включая землю, производственные и жилые помещения, драгоценности и антиквариат («бегство от денег», или «бегство в материальные ценности»), дороговизна которых растет также очень быстро.

Таким образом, крупная буржуазия может наживаться на инфляции, используя льготные для нее элементы как в налогообложении, так и в кредитном деле. К тому же для прямого или косвенного финансирования монополий широко используются возрастающие — в частности, вследствие роста налогов с трудящихся и обесценения огромных государственных долгов в ходе инфляции — бюджет-

ные ресурсы буржуазного государства. Лица же наемного труда несут существенные потери от инфляции и через налоги, и через кредит. В условиях инфляции резко усиливаются функции фискальной и кредитной системы как инструмента перераспределения национального дохода от трудящихся к господствующему классу.

Чехарда цен и участвовавшие случаи смены валютных курсов в результате девальваций создают благоприятную почву для усиления спекулятивных тенденций на капиталистическом рынке*, что, увеличивая прибыли финансовой буржуазии и подрывая в конечном счете материальное положение трудящихся, усугубляет паразитический характер господствующей верхушки и социально-экономические противоречия капиталистического общества. Отмеченная разнонаправленность размещения денежных сбережений и крайне различная динамика рыночной котировки их форм реализации вкупе с разгулом спекулятивных махинаций обуславливают дополнительный перераспределительный эффект инфляции в ущерб трудящимся и к выгоде монополистической буржуазии.

В результате раскручивания инфляционной спирали наряду с негативным воздействием роста цен на материальное положение трудящихся происходит также усиление их эксплуатации на производстве, вызываемое повышением издержек производства. Стремясь компенсировать возросшие издержки производства, предприниматели чаще всего под флагом так называемой рационализации производства навязывают сократившемуся в ее итоге персоналу более интенсивный трудовой режим и новые формы организации труда, нацеленные на извлечение более высокой нормы прибыли.

Инфляция и практика монополистического ценообразования, как одна из ее важнейших первопричин, в значительных масштабах ставят под удар хозяйственную устой-

* В качестве характерного примера можно привести девальвацию шведской кроны осенью 1977 г. По заявлению бывшего премьер-министра Швеции У. Пальме, эта девальвация сопровождалась широкой спекуляцией валютой, что дало за три дня спекулянтам — собственникам капиталов прибыль свыше 500 млн. крон (Dagens Nyheter (Stockholm), 2.X.1977, S. 6). Эти лица и организации заранее получили информацию о намеченном правительством шаге. В результате за три месяца, предшествовавших девальвации, за границу «утекло» более 9 млрд. крон, а полученная спекулянтами прибыль на разнице курса составила около 900 млн. крон (см. Правда, 24 марта 1978 г.).

чивость мелких производителей, не использующих или мало использующих наемную рабочую силу. Вызванный инфляцией рост производственных издержек этого довольно широкого в некоторых странах социального слоя в гораздо меньшей степени, чем увеличение расходов владельцев крупных фирм, возмещается повышением цен на их продукцию и услуги из-за отставания закупочных цен от продажных, на котором наживаются торговые посредники. В отличие от большого мелкий бизнес в условиях роста издержек производства обладает более ограниченными возможностями для рационализации и модернизации производства, быстрого обновления ассортимента его товаров. В таких условиях инфляция подрывает конкурентные позиции мелких производителей, а при сочетании общего спада деловой активности и ускоренных темпов роста цен приводит к широкой волне банкротств. Аналогичное воздействие инфляция оказывает на мелкие и средние фермерские хозяйства. Частым следствием этих банкротств является пополнение разорившимися мелкими хозяевами армии безработных.

Усиливая общую неустойчивость экономического развития — в частности, внося новые диспропорции в структуру производства и капиталовложений, сдерживая капиталовложения, а также сужая потребительский спрос, — инфляция в наши дни в обстановке резкого спада темпов экономического роста тормозит воспроизводство рабочих мест и тем самым способствует сохранению высокого уровня безработицы. Это были вынуждены признать в своей декларации участники Лондонского (май 1977 г.) совещания глав правительств семи ведущих капиталистических стран, отметивших, что «инфляция не сокращает безработицу. Наоборот, она — одна из главных ее причин»¹⁵. В период экономического кризиса 1974—1975 гг. происходит параллельный рост безработицы и инфляции, уровни которых остаются гораздо более высокими, чем в 60-х годах, и по настоящее время. Если в 1964—1970 гг. доля безработных в экономически активном населении США в среднем равнялась 4,2%, а среднегодовой прирост потребительских цен составил 3,5%, то в 1974—1978 гг. эти величины соответственно были 7,0 и 8,0%.

Все указанные социально-экономические процессы, стимулируемые инфляцией, дают полное основание характеризовать современную инфляцию как средство давления на рабочий класс и перераспределения его доходов в поль-

зу монополистической буржуазии. В условиях инфляции рост прибылей часто значительно опережает рост трудовых доходов. Так, в США за 1968—1972 гг. средняя недельная зарплата в обрабатывающей промышленности выросла на 63%, а прибыли капиталистов после уплаты налогов — на 112%. В ФРГ за 1966—1969 гг. прибыли 100 крупнейших корпораций увеличились на 52,6%, а заработная плата — на 12,4%¹⁶.

В 1976 г. прибыли промышленных корпораций США возросли, по официальным данным, в среднем на 29%, а заработная плата — менее чем на 8%. В этом же году общая прибыль ста крупнейших промышленных корпораций ФРГ подскочила на 21%, а заработки — только на 6%¹⁷.

Перераспределение, вызываемое инфляцией, наиболее отчетливо свидетельствует о несостоятельности декларируемого социал-реформистами лозунга «о социальном выравнивании доходов и собственности» в условиях монополистического капитализма. Последнее признают многие социал-реформистские теоретики. Так, орган Социал-демократической партии Швеции, журнал «Тиден» в одной из своих редакционных статей писал, что инфляция перераспределяет доходы в пользу крупной буржуазии. За три года, по оценке журнала, даже у лиц с одинаковыми доходами, но с разным применением сбережений разрыв в имущественном положении увеличился на 100 тыс. крон. Такие прибыли от инфляции, приходит к выводу журнал, делают претенциозную политику «равномерного распределения» бессмысленной¹⁸.

Превращение инфляции в закономерный признак развития капиталистической экономики стало одной из главных причин роста социальных противоречий в процессе распределения национального дохода между пролетариатом и буржуазией. Формирование реальных трудовых доходов стало зависеть не только от фактического роста цен, но и от ожидаемого, а также от шкалы налогообложения. Расширение этой зависимости серьезно усложнило определение в ходе переговоров между профсоюзами и предпринимателями ставок и расценок заработной платы, сделало необходимым более частый их пересмотр* и объ-

* Если в конце 60-х годов в США, например, число коллективных соглашений, заключаемых сроком на один год, составляло лишь 8% от общего количества, то к 1973 г. их доля возросла до 18% (US. News and World Report, 19.XI.1973, p. 114).

ективно значительно увеличило тем самым число и масштабы спорных вопросов между наемными работниками и предпринимателями, раздвинуло рамки противоречий между ними.

Это резко затруднило достижение соглашений между профсоюзами и работодателями по вопросам оплаты труда. Нарастание непримиримости интересов труда и капитала в обстановке галопирующей инфляции привело к кризису всей системы коллективно-договорного регулирования, выразившемуся в свертывании «тарифной автономии», т. е. в заметно усилившемся участии государства в непосредственном определении динамики заработной платы.

Активизация этой роли государства была связана не только с его стремлением ослабить по возможности трудовые конфликты, но и с попыткой уменьшить рост цен через ограничение роста заработной платы, исходя из классового представления буржуазной политэкономии о причинно-следственной взаимосвязи заработной платы и инфляции. Усиление государственно-монополистических основ регулирования заработной платы еще более усугубило противоречивый характер социально-экономического развития и социальной политики. Заработная плата, интегрированная в значительной мере в широкую систему объектов политики государственно-монополистического капитализма, ее динамика были прямо подчинены главной задаче капиталистического способа производства и распределения — обеспечению оптимальных условий для максимизации предпринимательской прибыли.

Свое наиболее полное институциональное выражение возросшее вмешательство государства в регулирование заработной платы нашло в «политике доходов» *. Ее проведение вызвало целый ряд острых социальных конфликтов между профсоюзами и государством, которые знаменовали собой новую степень развития главного классового антагонизма капиталистического общества — непосредственную конфронтацию между крупнейшими отрядами рабочего класса и буржуазным государственным аппаратом. Тем самым благодаря «политике доходов» произошла как бы эскалация социально-экономических противоречий, связанных с регулированием заработной платы и распределением национального дохода, с микро- на макроуро-

* Подробнее см. гл. IX.

вень, что объективно ведет к политизации экономических выступлений профсоюзов, поскольку объектом их борьбы в большей степени должна становиться социально-экономическая политика государства.

В 70-х годах в связи с усилением инфляции вновь особую актуальность обретают вопросы индексирования. Это средство полной или чаще всего частичной компенсации потерь в доходах от инфляции сравнительно широко использовалось в конце 40-х — начале 50-х годов, когда имело место бурный рост цен вследствие прекращения государственной регламентации экономики после второй мировой войны и экономического бума, сопровождавшего войну в Корее. Ускорение роста цен в начале 70-х годов снова подняло практическое значение индексации.

Технико-экономическая суть индексации заключается в привязке различного вида доходов (зарботной платы, социальных выплат и др.), налогов и денежных вложений к динамике цен. Конкретные формы и полнота этой связи довольно разнообразны. Весьма дифференцирована по странам и объектам также степень применения индексации¹⁹.

Наиболее частым случаем индексации является прямая связь того или иного вида доходов с динамикой стоимости жизни (потребительских цен), в частности подвижная, или скользящая, шкала заработной платы*. Подобная индексация в определенной мере противодействует снижению жизненного уровня трудящихся. Однако, во-первых, она охватывает зарплату далеко не всех трудящихся, а только их небольшой части, во-вторых, возмещает только определенную, чаще всего незначительную, долю потерь. К середине 70-х годов в США подвижная шкала защищала заработную плату около 10 млн. наемных работников, примерно $\frac{1}{8}$ их общей численности в промышленности и сфере услуг²⁰. Тем не менее это гораздо больше, чем в начале 60-х годов, когда количество таких работников не достигало 2 млн.²¹ По трудовым контрактам, охватывающим каждый 1 тыс. наемных работников и более, доля компенсации по подвижной шкале в общем приросте заработной платы составила в 1973—1974 гг. около 20%, а в 1968—1971 гг. колебалась в пределах всего 3—8%²².

* Иногда заработная плата имеет индексную связь не только с потребительскими ценами, но и с производительностью труда (Essays on Inflation and Indexation, p. 19).

А ведь в целом конец 60-х и первая половина 70-х годов были временем застоя в динамике реальной заработной платы американских рабочих, и, следовательно, эти цифры показывают степень возмещения ущерба в заработках от инфляции. В Англии в 50—60-х годах индексация давала только 5—10% общего увеличения ставок, а в связи с переходом к «политике доходов» значение индексирования заработной платы в этой стране резко упало. Если в 50-х и первой половине 60-х годов под него попадали заработки около 2 млн. рабочих, то после 1967 г. — всего 150 тыс.²³

Сами принципы и техника подвижной шкалы заработной платы являются, как правило, предметом острых столкновений предпринимателей и государственной администрации, с одной стороны, и профсоюзов — с другой. Последние высказывают недовольство временным лагом между ростом цен и подтягиванием заработной платы. В значительной степени разногласия между рабочими и работодателями связаны также с мерой компенсации: в некоторых случаях она вообще предоставляется только за пределами определенной границы повышения стоимости жизни. Кроме того, профсоюзы подвергают суровой критике саму систему калькуляции и определения динамики официального индекса потребительских цен, который только частично отражает действительный рост дороговизны и своей структурой статей потребительских расходов серьезно искажает реальное вздорожание жизни для семей со средними и низкими доходами. Поэтому некоторые национальные профцентры разрабатывают собственные индексы и в своих требованиях о повышении заработной платы нередко руководствуются ими*.

Отмеченными недостатками в еще большей степени страдает система индексации пенсий и других социальных выплат. К тому же при сохранении в целом покупательной способности индексированных пенсий их динамика в ряде стран в 60-х и первой половине 70-х годов отставала от движения заработной платы и, таким образом, материальное положение пенсионеров относительно ухудшалось²⁴. Кроме того, масштабы индексации пенсий в капи-

* Это наглядно видно на примере Франции (см. Любимова В. В. Франция: государственное регулирование занятости, безработицы и заработной платы. М., 1976, с. 162—172).

талистическом мире в целом заметно уступают охвату индексацией заработной платы²⁵.

В целом социально-экономическая роль индексации является противоречивой. Индексация заработной платы и пенсий в какой-то мере защищает насущные интересы рабочего класса. Однако эта защита носит временный и частичный характер. Индексация несколько не сдерживает и не может сдержать инфляцию. Кроме того, по вопросу о целесообразности индексации вообще и отдельных объектов (в частности, тех или иных видов доходов, налогов, денежных вложений) существуют как серьезные академические разногласия²⁶, так и острейшие социальные противоречия.

Введение или отмена индексации того или иного объекта затрагивают интересы определенного класса или социальной группы, благоприятствуют им или идут с ними вразрез. Поэтому практика индексирования, отнюдь не ослабляя роста цен, вместе с тем стала еще одним источником увеличения противоречивости развития и регулирования социально-экономических процессов капиталистического общества в условиях инфляции.

Таким образом, буржуазная экономическая мысль и практика государственно-монополистического регулирования не в состоянии ни решить проблему инфляции, ни сколько-нибудь существенно сгладить ее социально-экономические последствия. В настоящее время инфляция, как никогда прежде, усиливает социально-экономическую неустойчивость капитализма. В той или иной мере это осознается представителями буржуазного государства как защитника общих и перспективных интересов класса капиталистов. Однако оно само далеко не «безгрешно» в усилении инфляционных процессов. Инфляцию и нарастающие в ее результате социально-экономическую дестабилизацию и классовые антагонизмы питает весь государственно-монополистический капитализм, диалектика которого и в данном конкретном случае «такова, что вместо укрепления капиталистической системы, на что рассчитывает буржуазия, он еще больше обостряет противоречия капитализма, расшатывает его до основания»²⁷.

2. Нарастание борьбы рабочего класса против инфляции и ее последствий

Негативно воздействуя на положение трудящихся и вызывая общее обострение противоречивости социально-эконо-

мического развития и регулирования, современная инфляция является одним из важнейших факторов усиления социальной и политической напряженности в капиталистическом мире, отражающем дальнейшее углубление общего кризиса капитализма. Об этом убедительно свидетельствует значительное увеличение масштабов и остроты социальных конфликтов, прямо или косвенно связанных с инфляционным ростом цен.

Инфляция стала одной из главных (если не главной) причин существенного расширения массового движения трудящихся против капиталистической эксплуатации. Классовая борьба пролетариата и других слоев трудового населения все активнее выступает как фактор, в известной мере нейтрализующий указанные выше тенденции классового перераспределения национального дохода, порожденные инфляцией.

Так как в сфере ценообразования возможности трудящихся вести организованную борьбу в качестве потребителей против роста цен весьма ограничены, их противодействие последствиям инфляции концентрировалось преимущественно на формировании номинальной заработной платы. В 70-х годах требования об увеличении оплаты труда, вызванные в первую очередь ускорившимся повышением стоимости жизни, были главными в подавляющем большинстве стачечных выступлений рабочих и служащих. В США вопросы заработной платы явились причиной более половины всех трудовых конфликтов. В забастовках, направленных на увеличение оплаты труда, приняли участие свыше $\frac{1}{2}$ общего числа стачечников и было потеряно около $\frac{2}{3}$ всего забастовочного времени²⁸. Более половины всех трудовых конфликтов были связаны с разногласиями между трудящимися и работодателями по тем или иным вопросам оплаты труда также в Англии, Италии и других капиталистических странах²⁹.

Как было отмечено на XXV съезде КПСС, «забастовочная борьба, в которой участвуют самые различные слои трудового населения, достигла наивысшего в последние десятилетия уровня»³⁰. Среднегодовое число участников стачечных выступлений во всех развитых капиталистических странах в 1971—1978 гг. фактически составило около 50 млн. против 37 млн. в 60-х годах. Общий размах стачечного движения 70-х годов значительно превзошел показатели двух предыдущих десятилетий. В первой половине 70-х годов суммарное количество забастовщиков в девяти

ведущих капиталистических странах было больше почти в 1,5 раза, чем в 1966—1970 гг., и в 1,8 раза больше, чем в первой половине 60-х годов. Забастовочное время соответственно возросло в 1,2 и 1,8 раза. Более чем в 2 раза увеличилось число стачечников по сравнению с 50-ми годами³¹. Широкий размах забастовочной борьбы трудящихся сохранялся во второй половине 70-х годов. В некоторых странах (Испания, Канада и др.) стачечная активность достигла в это время рекордно высоких годовых показателей.

70-е годы с их стремительным темпом инфляции характеризуются не только абсолютным ростом забастовочного движения, но и повышением его относительных показателей, в частности увеличением количества забастовочных человеко-дней на условную единицу (1 тыс.) занятых. В 1971—1977 гг. этот показатель был заметно выше, чем в 60-х годах. Особенно это касается Австралии (при сравнении среднегодовых данных — увеличение в 2,8 раза). Великобритании (в 1,5 раза), ФРГ (в 3,1 раза), а также Испании и почти всех малых стран³².

Более высокий уровень стачечной борьбы против инфляционного обесценения трудовых доходов, за повышение заработной платы проявляется также в ряде ее новых качественных особенностей. Забастовочное движение все шире охватывает те капиталистические страны (скандинавские, ФРГ, Новую Зеландию и др.), которые раньше считались «заповедником классового мира». В ФРГ среднегодовая численность стачечников в первой половине 70-х годов была более чем в 2 раза выше, чем в 60-х годах, а забастовочное время возросло почти в 3 раза. Новый подъем стачечной активности западногерманских трудящихся был отмечен в 1978 г., когда в трудовых конфликтах приняли участие 488 тыс. человек и было потеряно 4 290 тыс. рабочих человеко-дней, что в несколько раз превысило соответствующие показатели двух предыдущих лет³³.

Специфическую остроту отношениям между трудом и капиталом придавала инфляция в тех странах (Дания, Финляндия, Швеция и др.), где существуют централизованные системы коллективно-договорного регулирования оплаты труда, в рамках которых заключается общее соглашение между ведущим профцентром и общенациональной ассоциацией предпринимателей о росте фонда заработной платы с последующим уточнением на местах раскладки

прибавки. Отмеченное выше резкое усложнение вопросов определения оплаты труда, вызванное инфляцией и усилением государственного вмешательства в регулирование заработной платы, сделало эту непосредственную форму конфронтации основных групп рабочего класса и монополистической буржуазии взрывоопасной*. Сдерживая проявление конфронтации труда и капитала относительно частных конфликтов по вопросам оплаты труда, централизованная система коллективно-договорного регулирования при этом как бы аккумулирует в себе временно сглаженные противоречия, которые затем концентрированно выходят наружу. Именно таким выражением накопившегося недовольства профсоюзов позицией предпринимателей, которая проявилась у последних по вопросам компенсации за рост цен при централизованном заключении коллективных договоров, стала в 1973 г. первая за весь послевоенный период общенациональная забастовка трудящихся Дании, в которой приняли участие основные отряды промышленного пролетариата и было потеряно рабочих дней больше, чем во всех стачках 60-х годов.

Увеличивается число общенациональных и общеотраслевых стачек. Общенациональные стачки в 70-х годах были проведены в Италии, Испании, Австралии, Канаде, Дании. Около 20 общеотраслевых забастовок прошло в шести главных капиталистических странах только в одном 1974 г., а в США на их долю пришлось почти $\frac{3}{4}$ всего забастовочного времени. Эти наиболее масштабные формы борьбы практиковались прежде главным образом в Италии и Японии, теперь же они стали присущи рабочему движению широкого круга стран.

В 70-х годах расширилась социальная база забастовочной борьбы. Активные стачечные выступления стали характерны для многих ранее относительно пассивных отрядов рабочего класса. Расширение масштабов и социальной базы стачечного движения в значительной степени происходит за счет работников сферы обслуживания, многочисленных групп служащих, которые в основном лишены возможности сверхурочных заработков. В США, например,

* Шведский экономист и социолог У. К. Факсен писал, что централизованная система коллективных переговоров в такой же мере «способствует» хорошим отношениям между рабочими и предпринимателями, в какой атомная бомба — делу международного мира (Wall Street Journal, 23.III.1966).

среднегодовая численность работников государственных учреждений, участвовавших в забастовках в начале 70-х годов, увеличилась более чем в 2 раза по сравнению со второй половиной 60-х годов и почти в 11 раз против первой половины 60-х годов³⁴. Служащие быстро осваивают устоявшиеся пролетарские формы забастовочной борьбы и, кроме того, вырабатывают свои.

Более частой формой классовой борьбы рабочего класса за улучшение оплаты труда стали неофициальные (не санкционированные профсоюзными лидерами, «дикие») забастовки, не регистрируемые государственной статистикой. Это обусловлено в первую очередь именно усилившейся инфляцией вкупе с правительственной политикой ограничения роста заработной платы и соглашательской линией реформистских профсоюзов.

Параллельно увеличению стачечных выступлений происходит активизация других форм массовых действий населения капиталистических стран против последствий инфляционного роста цен. В борьбе против увеличения стоимости жизни все шире используются демонстрации и марши протеста, кампании бойкота подорожавших товаров; в них широко включаются учащаяся молодежь, домохозяйки, пенсионеры, фермеры. Таким образом, инфляция все больше выступает объектом борьбы различных социальных групп трудового населения, существенной экономической причиной усиления тенденции к их совместным действиям против государственно-монополистической политики.

Наряду с выступлениями за общее повышение заработной платы и социальных выплат важным направлением борьбы трудящихся против негативного воздействия инфляции на их материальное положение является движение за индексацию и ее более благоприятные условия. В 70-х годах добились подвижной шкалы заработной платы такие крупные отряды американских рабочих, как швейники, связисты, механики, стекольщики, горняки и др. В 1974 г. впервые в истории рабочего движения США профсоюзам в сталелитейной и алюминиевой промышленности удалось достигнуть включения в трудовые контракты статьи о подвижной шкале пенсий³⁵. Еще одним серьезным успехом борьбы профсоюзов в этой области стало принятие закона об индексировании выплат по социальному страхованию³⁶. Индексной связи пенсий с динамикой потребительских цен добился рабочий класс ряда

капиталистических стран, а в некоторых из них, в частности в Италии, с 1976 г. увеличение пенсий ориентировано на рост заработной платы тех категорий трудящихся, к которым в свое время относились пенсионеры³⁷.

В ходе борьбы против падения покупательной способности трудящимся приходится вести также оборонительные бои против наступления монополий, стремящихся ликвидировать скользящую шкалу заработной платы. Мощный отпор был дан, например, в начале 1978 г. этим поползновениям предпринимательских кругов пролетариатом Нидерландов. Практически все отрасли народного хозяйства этой страны были охвачены забастовочным движением и демонстрациями протеста, которые принудили господствующий класс отступить.

Важную роль в защите интересов низкооплачиваемых групп трудящихся от инфляции профсоюзы отводят требованию о подтягивании минимальных ставок заработной платы к средним в практике коллективно-договорного регулирования, а также о законодательном повышении гарантированного минимума заработной платы. Кроме того, многие профсоюзы считают необходимым упорядочить и унифицировать систему оплаты труда (сократить разрыв в ставках, тарифах и дополнительных выплатах), что должно уменьшить запутанность системы, которой злоупотребляют предприниматели в ходе коллективных переговоров. Дальнейшим развитием этой тенденции в политике профсоюзов является стремление к выработке общих критериев оплаты труда рабочих и служащих, к координации требований и предложений этих групп трудящихся, к единым для них трудовым контрактам, заключаемым с работодателями. Подобная линия согласованных действий при разработке коллективных договоров все отчетливее намечается в отношениях между различными национальными отрядами трудящихся, занятых в филиалах транснациональных корпораций³⁸.

Все это призвано консолидировать различные отряды лиц наемного труда, сблизить их тактику борьбы против инфляционного обесценения трудовых доходов. С другой стороны, эта борьба в возрастающей степени демонстрирует стремление рабочего движения усилить свое влияние на процесс формирования заработной платы, заставить господствующий класс пойти на принятие или изменение в интересах трудящихся соответствующих коллективно-договорных или законодательных норм в области оплаты тру-

да. Это придает многим требованиям профсоюзов — особенно в тех случаях, когда их адресатом служит государство, — политический характер³⁹.

Политизация экономической борьбы трудящихся все отчетливее проявляется также в учащении случаев непосредственного столкновения профсоюзов с буржуазным государством по вопросам заработной платы. Конец 60-х и 70-е годы дали немало примеров крупных социальных конфликтов подобного рода. Среди них — «жаркая осень» 1969 г. в Италии, грандиозная стачка английских горняков в начале 1974 г., общенациональные забастовки рабочего класса Австралии и Канады в 1976 г. и, наконец, мощные стачечные выступления трудящихся Англии против «социального контракта» в начале 1979 г. Все эти характерные вспышки обострения классовых антагонизмов буржуазного общества в решающей мере были сопряжены с усилившимся пагубным воздействием инфляционного роста цен на положение трудящихся.

Углубление социально-экономических противоречий капитализма в условиях инфляции явилось немаловажным фактором усиления политической неустойчивости развития капиталистического общества. Это привело к участившимся внеочередным парламентским выборам и поражениям правящих партий или коалиций, сменам правительственных кабинетов. Вопросы инфляции, антиинфляционного регулирования и заработной платы стали камнем преткновения правительственной социально-экономической политики, предметом серьезных политических расхождений между буржуазными партиями и профсоюзами, между самими буржуазными партиями. Конфронтация именно по этим вопросам между консервативным правительством Англии и профсоюзом горняков в 1974 г. привела к провалу попытки тори упрочить свои парламентские позиции на новых выборах и приходу к власти лейбористов*. Правительственные кризисы, вызванные главным образом инфляцией, произошли в последние годы также в Италии, Дании, Финляндии и других странах. Как показывают опросы общественного мнения, хроническое и стремительное вздорожание стоимости жизни все больше выступает причиной растущего недовольства изби-

* В последующем отношения между лейбористским правительством и Британским конгрессом тред-юнионов также не были свободны от острых противоречий, вызванных инфляцией.

рателей курсом внутренней политики капиталистических государств.

Все это является отражением более глубокого понимания народными массами усиливающейся неустойчивости социально-экономического развития капитализма, которая отождествляется широкими слоями трудящихся во многом или даже прежде всего с ускорившимся инфляционным ростом цен *. Если в 60-х годах инфляция с ее относительно низкими темпами еще могла расцениваться значительной частью рабочих как небольшое и преходящее социальное зло, то стремительное и устойчивое обесценивание денег в 70-х годах в огромной степени развеяло эти иллюзии. Рабочий класс капиталистических стран все яснее осознает, что инфляция представляет собой имманентный признак экономики и политики современного капитализма, что ее сдерживание и устранение теснейшим образом связаны с коренной перестройкой экономических и политических основ общества.

По мере роста политического влияния рабочего движения, особенно его передовых организаций — коммунистических партий и классовых профсоюзов, оно все больше переходит от политики преодоления негативных социально-экономических последствий инфляции к разработке собственных конструктивных предложений и комплексных программ, нацеленных на сдерживание инфляции. Подчеркивая, что полное решение проблемы инфляции возможно лишь на путях социалистического преобразования общества вместе с преодолением других социально-экономических недугов капитализма, левые силы тем не менее считают возможным и необходимым в рамках политики демократической альтернативы государственно-монополистическому регулированию выдвигание и борьбу за реализацию ряда конкретных рекомендаций, направленных на ограничение инфляции на современном этапе общественного развития **.

Лозунги левых сил встречают растущее понимание и одобрение в широких кругах трудящихся, а также среди

* Около $\frac{2}{3}$ опрошенных американцев ставят сегодня инфляцию на первое место среди тревожащих их проблем (Time, 30.IV.1979, p. 30).

** Подробнее см. гл. XI.

промежуточных социальных слоев. Движение за демократизацию социально-экономической политики приобретает все более массовый и перманентный характер. В условиях сохраняющейся высокой инфляции все это предвещает дальнейшее усиление и углубление борьбы рабочего класса против наступления монополий на жизненные интересы трудящихся, за поворот влево курса социально-экономической политики.

БОРЬБА КОМПАРИЙ РАЗВИТЫХ КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН ПРОТИВ ИНФЛЯЦИИ

Проблемы инфляции и роста стоимости жизни трудящихся масс находятся в центре внимания компартий развитых капиталистических стран. В рамках общей программы демократической альтернативы компартии разрабатывают конкретные меры для борьбы с самой инфляцией и с теми отрицательными последствиями, которые несут выдвигаемые буржуазным государством антиинфляционные меры широким массам трудящихся.

Формы и направления борьбы против инфляции определяются ролью и местом компартий в политической жизни, спецификой экономического развития и инфляционных процессов в каждой отдельной стране. Компартии, добившиеся наибольших успехов в создании массовой базы среди трудящегося населения, должны большее внимание уделять и разработке конкретных мер борьбы с инфляцией. Хотя подобные меры отражают специфические условия отдельных стран, в них находят выражение и определенные общие черты, характерные для борьбы компартий развитых капиталистических стран с инфляцией. В числе таких общих черт можно назвать органическое увязывание в политике компартий проблем инфляции с проблемами государственно-монополистической структуры и ее особенностями в той или иной стране; принципиальная критика позиций буржуазных экономистов и политиков, выводящих инфляцию из действия отдельных факторов (чрезмерной эмиссии бумажных денег, быстрого роста номинальной заработной платы и др.), вне связи с общими условиями функционирования государственно-монополистического капитализма; показ несостоятельности антиинфляционной политики буржуазного государства, основанной на подобной теоретической базе и стремящейся разрешить проблемы инфляции за счет интересов рабочего класса; последовательная защита интересов широких масс трудящихся. К числу наиболее важных мер, выдвигаемых компартиями для решения проблем инфляции, относятся предложения о ее обуздании путем резкого уменьшения

непроизводительных, прежде всего военных, расходов и сокращения таким образом бюджетного дефицита, введения эффективного государственного контроля над деятельностью корпораций, банков и страховых компаний, над ценами и доходами, подчинения инвестиционной политики социальным целям экономического развития, в частности с помощью кредитно-финансового механизма государства, прогрессивной налоговой реформы.

Для лучшего понимания общих и специфических черт, присущих борьбе компартий развитых капиталистических стран против инфляции, рассмотрим эту борьбу на примере трех западноевропейских стран — Франции, Италии и Португалии, в которых действуют боевые массовые компартии.

1. Борьба коммунистов против инфляции во Франции

Развитие инфляции во Франции отличается рядом специфических черт. Прежде всего среди промышленно развитых стран Франция находится на одном из первых мест по длительности и интенсивности инфляционного процесса¹. За 1950—1978 гг., т. е. почти за 30 лет, потребительские цены в стране выросли в 5,2 раза. При этом три их составных элемента (индексы цен на продукты питания, на промышленные товары и на услуги) эволюционировали разными темпами: первый увеличился примерно в той же пропорции, что и общий показатель (в 5,1 раза); напротив, второй продемонстрировал более умеренное изменение (в 2,5 раза), зато третий поднялся в 11 раз². Начиная с 1973 г. наблюдается резкая интенсификация инфляционного процесса: рост стоимости жизни во Франции колеблется вокруг годового уровня в 10%, являясь одним из самых высоких среди ведущих капиталистических стран и практически почти не завися от состояния конъюнктуры*.

В основе углубления инфляционного процесса в стране лежит государственно-монополистическая структура французской экономики, при которой стремление извлечь максимальные выгоды из роста цен для монополистического капитала обернулось в последние годы фактически некон-

* В 1970—1979 гг. индекс розничных цен во Франции более чем удвоился (Le Figaro, 26.IV.1979; Les Echos, 24.I.1980).

тролируемостью этого роста. Действительно, циклический кризис 1974—1975 гг., балансирование между кризисом и подъемом в 1975—1976 гг. и, наконец, медленное оздоровление французской экономики в 1977—1979 гг. ознаменовались сосуществованием таких экономических явлений, как сильная инфляция, медленные темпы экономического роста, недогрузка производственного аппарата, массовая безработица, расстройство системы внешних расчетов и государственного бюджета *. В результате инфляция превратилась в одну из острейших экономических и социально-политических проблем в стране.

Отсюда становится понятным, почему во Франции, впрочем как и в других капиталистических странах, в 70-х годах происходит поворот от апологии инфляции к поискам антиинфляционных рецептов (денежно-кредитные, финансовые меры, политика ценообразования и доходов). В наиболее общем виде этот сдвиг нашел отражение в «планах Барра» (названных по имени премьер-министра), которые были приняты в 1976—1979 гг.

Однако сам механизм регулирования инфляции носит весьма противоречивый характер, когда наряду с усилением регламентирующих мероприятий получает развитие так называемая либерализация хозяйственной жизни, осуществляемая под давлением в первую очередь монополистического капитала и в угоду ему **. Поэтому, как уже отмечалось, в последние годы оказались практически нейтрализованными все усилия правящих кругов страны по сдерживанию роста цен, хотя бы на уровне основных конкурентов Франции. Взаимопереплетающимися факторами, определяющими обострение инфляции в современной Франции, являются: государственно-монополистическая

* Например, если в 1970—1973 гг. среднегодовой прирост промышленного производства составлял 6,8% в неизменных ценах, то в 1974—1978 гг. он сократился до 1,6%. Безработица, по официальным данным, превысила 1,4 млн. человек (лето 1979 г.) против 500 тыс. человек летом 1974 г. В 1974, 1976, 1977 и 1979 гг. были отмечены крупные дефициты торгового баланса, еще чаще наблюдается пассивность платежного баланса. При этом в 1976 г. пассив торговли достиг 2% ВВП. Дефицит государственного бюджета с 1975 г. колеблется от 1 до 4% ВВП. Государственный долг составляет 120—130 млрд. фр., или 15—20% национального дохода (Statistiques et études financières, 1978, N 352, p. 55; Economie et statistiques, 1979, N 108, p. 8).

** С 1 июля 1978 г. во Франции постепенно отменяется контроль за ценами на промышленные товары, в 1979—1980 гг. этот режим распространяется на сферу торговли и услуг.

практика ценообразования, разбухание государственных расходов (как на военные* и другие непроизводительные цели, так и на регулирование экономики), ведущее к увеличению бюджетных дефицитов**, кредитная экспансия, трансформация краткосрочных денежных накоплений в долгосрочные кредиты, а также рост цен на импортируемые товары и обменные валютные операции. Вместе с тем не следует переоценивать значение внешнеэкономических факторов инфляции***. Рассматривая эту проблему, XXIII съезд Французской коммунистической партии (май 1979 г.) отметил: «Анализируя причины кризиса, французские коммунисты подчеркивают, что он прежде всего развивается в национальном масштабе, вызван обострением противоречий французского капиталистического общества. Никакие ссылки на рост цен на нефть на мировом рынке, удорожание других сырьевых товаров не могут скрыть того факта, что корни кризиса кроются в своекорыстной политике национальной буржуазии»³.

Проблемы инфляции на протяжении ряда десятилетий находятся в центре идеологической и политической борьбы ФКП. Еще в годы Народного фронта коммунисты активно боролись за введение государственного контроля над ценообразованием, за повышение заработной платы трудящихся при одновременном сокращении рабочего дня (эти мероприятия были проведены в 1936 г.). ФКП разоблачала непоследовательный и половинчатый характер политики по сдерживанию роста цен, проводимой буржуазными партиями в пользу финансовой олигархии. После освобождения Франции от фашистской оккупации коммунисты, участвуя в правительстве (1945—1947 гг.), настойчиво выступали за введение демократического контроля со стороны рабочих и других отрядов трудящихся за движением цен, прежде всего на товары первой необходимости.

* В 1980—1982 гг. военные расходы должны составить 20% государственного бюджета Франции против 17,6% в 1976 г.

** В настоящее время через государственный бюджет, бюджеты местных органов власти аккумулируется и перераспределяется более 40% национального продукта Франции против 33% в середине 60-х годов (Les Echos, 1.III.1979).

*** Это вынуждены признавать и буржуазные экономисты. Так, согласно французскому буржуазному журналу «Нувель экономист», рост расходов на импорт нефти в 1973—1974 гг. в 4 раза привел к увеличению внутренних цен примерно лишь на 1,3% (Le Nouvel Economiste, 1979, N 174, p. 7).

Период 1948—1968 гг., озаглавленный во Франции различными экспериментами по «стабилизации» экономики, явился важным этапом в разработке теоретических позиций и практических действий ФКП по вопросам демократической альтернативы политике государственно-монополистического капитализма. Резкой критике коммунисты подвергли правительственный «план стабилизации» (1963—1965 гг.), направленный на усиление французского монополистического капитала за счет интересов трудящихся. Наиболее полно позиция компартии была сформулирована в «Манифесте Шампиньи» в 1968 г. (Манифест ФКП «За передовую демократию, за социалистическую Францию») ⁴.

Многолетняя подготовительная работа дала возможность ФКП в конце 1971 г. выступить с чрезвычайно важной инициативой. Впервые коммунистическая партия, не находящаяся у власти, разработала и опубликовала детальную программу деятельности демократического правительства народного единства во всех сферах национальной жизни ⁵. Одно из первых мест в ней отводилось борьбе за ограничение, а затем и ликвидацию инфляционных явлений, ставших вместе с безработицей серьезнейшим недугом буржуазной Франции в 70-х годах.

Летом 1972 г. левые партии страны (коммунисты, социалисты, левые радикалы) подписали совместную правительственную программу, нацеленную на постепенное преобразование французской экономики на социалистических началах ⁶. В преддверии парламентских выборов в марте 1978 г. ФКП выдвинула более широкие предложения по демократизации социально-экономической жизни страны с учетом углубления кризисных потрясений во французской экономике и мировой капиталистической системе в целом, основываясь на выводах XXII съезда партии (февраль 1976 г.) ⁷. Организованные выступления трудящихся под руководством прежде всего коммунистов вынуждали в 60-х — начале 70-х годов французскую буржуазию идти на повышение заработной платы занятых нередко выше тех пределов, которые намечались в «политике доходов», проводимой правительством.

В чем же состоит современная позиция французских коммунистов по вопросам инфляции и антиинфляционной политики ГМК? Прежде всего важно отметить подход ФКП к инфляции как многофакторному процессу, переплетающемуся с рядом других сложных проблем, стоящих

перед сегодняшней Францией (безработица, низкие темпы экономического роста, уязвимость внешнеэкономических позиций и др.). В крупном научном исследовании сотрудников экономического отдела ЦК ФКП и теоретического органа партии «Экономи э политик» «Государственно-монополистический капитализм (Очерки марксистской политической экономии)» (1971 г.) отмечается: «Инфляция*... не является простым денежным явлением. Это процесс, течение которого требует использования некоторых денежных механизмов, способствующих прибыльному приложению капитала... (монополистического), в системе государственно-монополистического капитализма»⁸. Французские марксисты видят важную причину инфляции в капиталистических производственных отношениях, когда крупнейшие компании стремятся присоединять к издержкам производства прибыль, имеющую устойчивую тенденцию повышать рентабельность монополистического капитала выше средней нормы прибыли. «Монопольная цена в условиях ГМК — одна из форм проявления этой основной проблемы»⁹. Главным принципом деятельности крупного капитала, отмечают коммунисты, является извлечение максимально больших прибылей в кратчайшие сроки.

Французские марксисты указывают и на такое основополагающее условие инфляционного процесса, как избыточная эмиссия платежных средств без соответствующего поступления товаров в оборот, обусловленная огромными, часто непроизводительными расходами буржуазного государства (в том числе на военное потребление и репрессивные цели) и основывающаяся на односторонней эластичности денежного обращения. На конференции ФКП по актуальным проблемам экономического развития Франции в Нанте (май 1975 г.) особо отмечалось, что государственное финансирование, не создавая, как правило, реальных материальных ценностей, в то же время перераспределяет колоссальные ресурсы в военно-промышленный комплекс.

* Следует также учитывать, что правильное определение инфляции имеет большое практическое значение. Так, ряд буржуазных экономистов во Франции, исходя из определения инфляции как чисто денежного феномена, считают, что устойчивость национальной валюты несовместима с проведением демократической социально-экономической политики. Французская марксистская мысль квалифицирует подобную концепцию как упрощенческий и грубый подход к анализу экономических явлений с целью выхода из классового содержания.

Более того, в обстановке экономических трудностей государственные власти широко используют инфляционные методы для расширения финансирования монополий¹⁰.

Как подчеркивает ФКП, неоправданно льготные субсидии, безвозмездные ссуды и другие формы расточительства монополиями государственных фондов лишают страну значительных ресурсов и стимулируют инфляцию. Отсюда хроническими явлениями стали дефицит государственного бюджета и рост государственного долга. Поддерживаемая официальными властями инфляция сокращает денежные ресурсы трудящихся (заработную плату, пенсии, социальные пособия, народные сбережения), направляя их на нужды монополистического накопления. Французские коммунисты особо отмечают, что в последние годы монополистической буржуазии часто удается через ценовые и финансовые механизмы свести на нет повышение заработной платы, завоеванное трудящимися в ходе классовых битв.

Тем самым буржуазное государство, и об этом еще раз свидетельствует VII план экономического и социального развития Франции (1976—1980 гг.), пытается укрепить базу капиталистического накопления, расширяя свои функции как перераспределителя национального дохода в пользу монополий. Поэтому, как считает компартия, социально-экономические уступки буржуазии носят непрочный характер. Для реального изменения положения необходимы серьезные преобразования, которые коммунисты формулируют в виде демократической альтернативы, подчеркивая, что «подлинная борьба с инфляцией требует применения мер политического характера»¹¹.

В последние годы, отмечают многие французские марксисты, заметную роль в усилении инфляции в стране играют транснациональные корпорации (ТНК), использующие такие каналы, как рост цен во франках на продукцию, которую они ввозят во Францию (главным образом, машины и оборудование), и спекуляцию на франке. В обстановке углубления кризиса международной валютной системы со стороны ведущих империалистических держав (США через МВФ, ФРГ через ЕЭС) усиливается на Францию давление, носящее чаще всего инфляционный характер.

Буржуазные политики и экономисты, считает ФКП, пытаются завуалировать истинные причины инфляции. Журнал «Экономи э политик» отмечает в этой связи стремление буржуазной пропаганды доказать, что все трудности

французской экономики в последние годы происходят из-за роста цен на нефть и чрезмерного увеличения доходов. Тем самым акцент из сферы производства переносится в сферу распределения. Виновные ищутся среди определенных «категорий» населения, выдвигающих «эгоистические требования» (в первую очередь наемные работники, выступающие за «чрезмерно высокую оплату своего труда», что заставляет Францию «жить не по средствам»).

Разоблачая несостоятельность буржуазных концепций порочного круга «заработная плата — цены», французские марксисты подчеркивают необходимость четкого разграничения влияния на инфляционный процесс прибыли монополий и заработной платы трудящихся: не желая поступиться своими прибылями в пользу наемной рабочей силы, ведущие компании делают все для их сохранения, активно используя инфляционный механизм¹².

В целом теория порочного круга «заработная плата — цены», принимая в качестве причины инфляции классовую борьбу, ставит целью, как считает ФКП, навязать трудящимся сотрудничество с господствующим классом, именуемое ныне «социальным партнерством». Эти тенденции особенно усиливаются в последние годы в обстановке расширения буржуазно-реформистской деятельности французского правительства. Таким образом, инфляция является одним из условий монополистического производства. Учитывая это, коммунисты приходят к заключению, что главной целью антиинфляционной политики буржуазных правительств является не борьба с причинами инфляции, а нейтрализация ее отрицательного воздействия на монополии. «Эта политика не может положить конец инфляции, поскольку не затрагивает ни прибыль, ни монополистическое накопление, ни постоянную их поддержку со стороны банков, но она прямо бьет по народному потреблению во всех его формах»¹³.

Инфляция, как показывают коммунисты, наносит тяжелые удары не только по получателям фиксированных доходов (наемным работникам, пенсионерам, владельцам небольших вкладов), но и по интересам мелких и даже средних предприятий (монополистические цены на товары, ограничение доступа к кредитам, рост налогообложения и затруднения со сбытом продукции ввиду сдерживания потребления). Отсюда трудности мелких и средних предприятий, их банкротства, участвовавшие с 1974 г. На подобной основе быстро прогрессирует концентрация

производства, укрепляется монополистическое звено французской экономики. Значительная эрозия характерна и для доходов мелких и средних сельскохозяйственных производителей, жестоко страдающих от «ножниц цен» при обмене промышленных товаров на продукты сельского хозяйства¹⁴. «В этом смысле инфляция представляет один из мощных рычагов косвенного усиления эксплуатации»¹⁵. В итоге, по убеждению ФКП, создаются благоприятные условия для широкого антимонополистического движения в стране.

«Политика жертв», пропагандируемая правительством, подчеркивают коммунисты, касается только доходов и потребления населения, никоим образом не затрагивая стратегические интересы монополий. Практически не контролируется ценообразование последних; они пользуются льготным амортизационным режимом; прибыли, получаемые от экспорта, освобождаются от налогов. Экспортные кредиты фактически не попадают под ограничительный режим и выдаются по сравнительно льготным процентам. Монополии имеют широкие возможности включать расходы по кредитно-финансовым обязательствам в цены на продукцию. Многие из них в поисках максимальных прибылей перемещают капиталы из сферы производства в сферу обращения, активно участвуя в спекулятивных операциях. Тем самым непосредственно питаются инфляционные процессы.

Оценивая антиинфляционные мероприятия французского правительства, в частности «планы Барра», журнал «Экономи э политик» отмечал следующее: ввиду того что они усиливают атаку против покупательной способности французов и открыто поддерживают (под предлогом либерализма и восстановления конкуренции) процессы обесценения капитала, происходит развитие ранее наметившихся тенденций¹⁶. Углубляя этот тезис, другой орган ФКП «Франс нувель», пишет: «Современная инфляция служит свидетельством того, как, используя изживший себя способ производства, несколько гигантских монополий пытаются сохранить выгодную им норму прибыли»¹⁷.

В последние годы французский ГМК стремится все шире согласовывать свою антиинфляционную политику с партнерами по «Общему рынку». Раскрывая сущность этого курса, французские коммунисты замечают, что руководящие органы ЕЭС, открыто выражая свою позицию,

предписывают членам Сообщества «заключать договоры о заработной плате, привязывая ее динамику к прогнозируемому, а не действительному росту цен». Маневры монополистической буржуазии однотипны и в Брюсселе, и в Бонне, и в Париже — налицо стремление доказать, что «суровая экономия» является средством борьбы с инфляцией, орудием восстановления экономического равновесия¹⁸.

Для преодоления сложившегося положения ФКП предлагает широкую программу мер демократического характера (структурные реформы), подготавливающих страну для перехода к социализму и направленных на защиту жизненных интересов трудящихся масс (в частности, повышение оплаты труда наемных работников, увеличение фонда общественного потребления), на стабильное и поступательное развитие национальной экономики *. Так, для решения проблемы противодействия инфляции, заключающейся прежде всего в ограничении, а затем подрыве власти монополистического капитала, намечается расширение и демократизация национализированного сектора, привлечение трудящихся к управлению, борьба с расточительством человеческих, материальных и финансовых ресурсов. Другими словами, демократические мероприятия будут проводиться на самых различных уровнях: производства, системы финансирования, потребления, внешнеэкономических отношений. ФКП считает, необходимым использование в демократических целях рычагов управления экономикой, уже созданных ГМК. В целом даже на начальных этапах развития в новом направлении эти мероприятия позволят, по ее мнению, сдерживать рост цен в пределах 6% в год.

Французские коммунисты, намечая спектр мер по повышению благосостояния трудящегося населения, одновременно решают следующий вопрос: «Как увеличить оплату труда занятых без активизации роста цен?» Для этого, по их мнению, «необходимо ликвидировать причины инфляции на уровне формирования цен в производстве, сокращая издержки производства, не относящиеся к заработной плате»¹⁹.

* Помимо программных документов ФКП демократическая альтернатива подробно изложена: Государственно-монополистический капитализм. М., 1973, т. II, с. 291—383; а также в сб. Во что обходится капитализм. М., 1976, гл. VII.

Краеугольным камнем этого процесса должна стать демократическая национализация. Коммунисты констатируют, что в нынешних условиях национализированные предприятия вместо широко пропагандируемой буржуазными идеологами роли предоставления «полезных обществу услуг» стали инструментом финансирования обществом частнокапиталистической деятельности. На страницах «Экономи э политик» неоднократно отмечалось, что в обстановке глубокого кризиса, проявляющегося, в частности, в валютно-финансовых потрясениях, никакое управление сферой обращения невозможно без полной национализации банковско-финансового сектора, учитывая его тесные денежно-кредитные связи со всеми отраслями экономики. Однако, по мнению французских экономистов-марксистов, этого недостаточно, так как национализация сферы обращения не затрагивает прямо «главной отрасли производства — промышленности — сердца эксплуатации, накопления, государственного финансирования»²⁰. Совместная программа левых сил предполагает поэтому национализацию ведущих монополий в ключевых отраслях хозяйства (преимущественно транснационального характера). Даже этот минимум национализации и перестройка на демократической основе уже национализированных предприятий позволяют серьезно воздействовать на частный, в первую очередь на монополистический, сектор, регулировать и ограничивать разбухание прибылей за счет роста цен и кредитов. Более $\frac{1}{2}$ промышленных инвестиций и около $\frac{3}{4}$ средств, предназначенных для финансирования НИОКР, начнут реализовываться в рамках нового национализированного сектора. При этом речь идет о капиталовложениях, определяющих экономическое развитие Франции²¹.

Далее, национализация, по мнению коммунистов, будет способствовать сближению уровня реализационных цен и себестоимости продукции, создаст оправданные отношения между сферами производства и распределения. Станет возможным пересмотр структуры государственных цен, а также прямое и косвенное воздействие на цены частного сектора. Кроме того, национализация ключевых направлений промышленности уменьшит опасность того, что монополии в ответ на «замораживание» цен и кредитов, предпринимаемое для предотвращения инфляции, попытаются затормозить экономический рост. В итоге возрастут покупательная способность населения,

возможности массовых капиталовложений в экономику, получит новые импульсы развития внутренний рынок.

Другим важным орудием, без которого ФКП считает невозможным проведение в жизнь экономических программ демократического правительства, должны явиться политические и социальные акции трудящихся, их организаций, «прежде всего на уровне предприятий»²². Демократический контроль над ценообразованием соединит усилия трудящихся (промышленности, сельского хозяйства и торговли), мелких коммерсантов и потребителей для борьбы против спекуляции и инфляции. Существующие во Франции комитеты предприятий (куда входят представители рабочих и служащих) получат доступ к информации о структуре цен и примут участие в составлении балансов предприятий, установлении себестоимости продукции, т. е. в процессе ценообразования на производимые ими товары. Здесь предполагается придать широкой гласности сведения о механизме управления предприятиями, об их ресурсах, расходах и пр. По инициативе и под контролем трудящихся с государственными органами будут заключаться соглашения о ценах. Подобная система, по мнению компартии, облегчит и сделает более эффективным контроль на уровне отдельных компонентов цен.

Аналогичный контроль со стороны трудящихся масс предполагается организовать и в области использования государственных фондов. В этой работе должны принять участие представители различных парламентских групп, профсоюзов, потребительских организаций и коммерсантов. Через Банк Франции будет налажен контроль за всеми кредитными операциями, и прежде всего за предоставлением и использованием заемных средств крупнейшими компаниями; по мере необходимости будут вводиться кредитные ограничения. Параллельно намечаются мероприятия для стабилизации и гарантирования доходов по вкладам в денежно-кредитной системе (на первом этапе — индексация размеров вкладов к темпам роста цен).

По убеждению французских марксистов, государство, правительственный аппарат призваны играть самую непосредственную роль в регулировании хозяйственной жизни, в том числе и в вопросах борьбы с инфляцией. ФКП намечает в качестве безотлагательных антиинфляционных действий будущего демократического прави-

тельства проведение временного блокирования государственных тарифов и цен на продукцию и услуги господствующих на рынке крупных предприятий (прежде всего стабилизацию цен на потребительские товары и основные промышленные изделия); отмену налога на добавленную стоимость (который предприниматели в конечном счете перекладывают на плечи потребителей) на товары первой необходимости и его сокращение на широко потребляемую продукцию; реальное увеличение минимума заработной платы, пенсионного обеспечения, выплат по безработице и семейных пособий; гарантирование доходов сельскохозяйственных производителей (соответствующих их издержкам производства) и предоставление им помощи для ведения хозяйства и т. п. Вместе с тем ФКП не раз заявляла, что блокирование («замораживание») цен и тарифов носит временный характер и будет проводиться до тех пор, пока «совокупность реформ (и в первую очередь реформа системы распределения) не даст своего положительного результата»²³.

Коммунисты подчеркивают, что с экономической точки зрения низкий уровень цен не всегда оправдан, так как может подорвать устойчивость функционирования предприятий. В частности, эта проблема касается сельскохозяйственных цен. ФКП также считает, что с аналогичных позиций следует подходить и к ценам мирового рынка, не спешить отказываться от производства ряда товаров, замещая их импортом (в рамках так называемой политики переориентации экономики, осуществляемой французским ГМК начиная с энергетического и мирового экономического кризисов), ибо эти цены «носят относительный характер, не включают все необходимые стоимостные компоненты (услуги после продажи товаров, субституция с другими товарами)»²⁴. Поэтому демократическое правительство будет стремиться проводить гибкую политику ценообразования, учитывая как интересы потребителей, так и производителей. В частности, в ценах найдут отражение расходы на социальные нужды (отраслевые, региональные), затраты по финансовому оздоровлению французских предприятий. Стабилизация цен явится заметным препятствием для получения монополиями спекулятивных доходов. В противовес ныне существующей системе государственного финансирования механизм демократического ценообразования позволит

повысить конкурентоспособность национальной продукции.

Особое внимание ФКП уделяет разработке и осуществлению мероприятий по дополнительному налогообложению инфляционных сверхприбылей (введение чрезвычайного налога в первую очередь на нефтяные компании и на собственные капиталы банков), а также крупных состояний и доходов; по отмене налоговых привилегий монополиям (в частности, режима депрессивной амортизации); по увеличению взносов крупных предприятий на нужды социального обеспечения. «Дополнительные налоги на подобные прибыли равнозначны ликвидации расхищения средств»²⁵, — считают французские марксисты.

Тем самым подготавливается почва для проведения демократической реформы налоговой системы, базирующейся на значительном уменьшении прямого и косвенного налогообложения трудящихся, на перенесении центра тяжести на крупные компании и усилении контроля над размерами их прибылей. Подобное перемещение источника налоговых поступлений обеспечит значительные фискальные взносы в бюджет, заставит предпринимателей противодействовать расточительству ресурсов в рамках компаний. Параллельно предусматривается поэтапное по мере реализации политики разрядки сокращение военных расходов.

Все это позволит переориентировать государственное финансирование, и прежде всего бюджетные расходы на удовлетворение насущных потребностей французов, а также определить реальную потребность страны в эмиссии платежных средств. Постепенно государственная помощь будет сконцентрирована на крупных мероприятиях, выработанных в рамках национальной индустриальной политики. Сдерживанию инфляционных факторов будет способствовать более полное и бережное использование производственных мощностей, интенсификация инвестиционных процессов*. При этом предусматривается повышение эффективности капиталовложений (прекращение неоправданного демонтажа оборудования, продление сроков его функционирования), что в свою очередь спо-

* Промышленный потенциал Франции используется в среднем на 80%, а в некоторых отраслях (текстильная промышленность, черная металлургия) — только на 60% (L'Humanité, 27.I.1978).

способствует экономии ресурсов. Заметное внимание будет уделено сокращению ненужных капиталовложений и непроизводительных расходов предприятий (реклама и т. д.), затраты по которым часто входят в рубрику «основные расходы». К этим мероприятиям примыкает курс на рост производительности труда, которая в новых условиях перестанет быть «синонимом эксплуатации», для чего и предусматривается расширение участия персонала предприятий в его управлении, постоянное повышение квалификации занятых.

Национализированный банковско-финансовый сектор не будет иметь в качестве единственных критериев своей деятельности краткосрочную рентабельность кредитов. Это позволит промышленным предприятиям уменьшить финансовые расходы. Для рационализации цен и управления предполагается перестроить государственные рынки (отмена чрезмерной помощи и завышенных цен для поставщиков этих рынков). В итоге сложатся реальные предпосылки для обеспечения устойчивого равновесия ресурсов государственного бюджета и сокращения как внутренней, так и внешней задолженности страны. Одновременно начнется стабилизация, а затем уменьшение возросшей задолженности предприятий, для чего будет практиковаться в основном политика низких процентных ставок по кредитам и займам. В структуре заемных ресурсов повысится доля долгосрочных средств. Однако, по мнению коммунистов, предприятия должны отдавать приоритет внутренним источникам финансирования своей деятельности. Особое внимание намечается уделить мелким и средним предприятиям (развитие системы кредитно-финансовой поддержки последних), а также повышению конкурентоспособности мелких торговцев.

С целью противодействия внешнеэкономическим факторам инфляционного процесса предусматривается введение всеобъемлющего валютного контроля, регламентирующего движение капиталов между Францией и заграницей (в частности, пресечение избыточного вывоза капитала из страны, сужающего возможности национального производственного аппарата); ограничение неоправданного импорта и расширение потребления национальной продукции; усиление борьбы со спекуляцией на франке; возвращение от «плавающего» валютного курса к фиксированному паритету национальной денежной единицы, закрытие в перспективе валютного рынка и,

наконец, стабилизация франка и увеличение его покупательной способности, а также сокращение и в последующем ликвидация дефицита платежного баланса. Вместе с тем компартия подчеркивает, что перед демократической Францией не встанет вопроса об изоляции от мирового рынка, о закрытии национальных границ для взаимовыгодных и долгосрочных экономических связей.

Координирующим механизмом в борьбе с инфляцией должно стать демократическое планирование, опирающееся так же, как и демократический контроль, на инициативу широких трудящихся масс. Именно на этой основе Франция сможет реализовать новый тип экономического роста, важными принципами которого явятся экономия ресурсов и развитие человеческой личности: «Социальная рентабельность должна заменить принцип рентабельности капитала» ²⁶.

Таким образом, французские коммунисты в последние 15—20 лет разработали и активно борются за реализацию на практике широкой программы противодействия инфляции, кардинально решающей острейшие проблемы социальной и экономической жизни страны. Наиболее полное свое воплощение демократическая альтернатива ФКП нашла в материалах состоявшегося в мае 1979 г. XXIII съезда партии и других документах ФКП.

2. Борьба коммунистов против инфляции в Италии

С конца 60-х годов проблема роста цен, инфляции превратилась в коренную и самую острую проблему развития итальянской экономики и экономической политики государства. После ликвидации последствий второй мировой войны Италия благодаря своей жесткой денежной политике относилась к числу капиталистических стран с наиболее стабильным денежным обращением. С 1953 по 1961 г. общий индекс розничных цен на потребительские товары повысился в Италии на 18% против 38 во Франции, 28% в Швеции, 25% в Великобритании, 24% в Норвегии, 23% в Голландии, 20% в Японии, 12% в США и Канаде ²⁷.

В 1960 г. к руководству Итальянским банком пришел Гуидо Карли, известный финансист, государственный и политический деятель, и с этого времени руководимый им центральный эмиссионный банк приобрел исключи-

тельно большое влияние в финансово-кредитной сфере страны *. В одном из своих выступлений Карли, обращаясь к итальянским промышленникам и банкирам, заявил: «Наш долг иметь в душе только одного бога и только ему поклоняться: это — стабильность денежного обращения, которая является одним из основных условий экономического развития страны» ²⁸. Однако, обращая других в такую веру, сам он предавался ей отнюдь не всей душой. Итальянский банк уже в 1962 г. отказался от курса на сдерживание денежной массы в обращении. Розничные цены на потребительские товары повысились в 1963—1972 гг. в Италии на 42%, в Японии — на 60, в Великобритании — на 59, во Франции — на 47, в США — на 37, в Канаде — на 36, в ФРГ — на 34% ²⁹.

Как видно из этих данных, в указанные годы, когда противоречия и диспропорции итальянской экономики и мирового капиталистического хозяйства все более обострялись, рост цен значительно ускорился в Италии, так же как и в других капиталистических странах. Однако это был период начального ускорения, разгона инфляционного процесса, который в последующие годы, с назреванием энерго-сырьевого и мирового экономического кризисов 1974—1975 гг., довольно быстро перешел из ползучего в галопирующий. За период с 1970 по 1976 г. розничные цены на потребительские товары увеличились в Италии уже на 100% против 115% в Великобритании, 88% в Японии, 67% во Франции, 53% в Канаде, 47% в США и 40% в ФРГ ³⁰. В 70-х годах Италия совместно с Великобританией стяжали себе сомнительную славу бесспорных лидеров в росте цен. Знаменательно, что если в большинстве развитых капиталистических стран рост цен заметно замедлился после окончания экономического кризиса 1974—1975 гг., то в Италии он остался по-прежнему очень быстрым (17—19%).

Во время прямого участия коммунистов в парламентском большинстве конституционных партий (1978 г.) правительство Андреотти пыталось, хотя и не очень на-

* По словам бывшего директора МВФ Джексона, «при Карли Итальянский банк стал заметно отличаться от других центральных эмиссионных банков западного мира. Если все другие прилагают большие усилия, чтобы избежать контроля со стороны правительства, то в Италии как раз, наоборот, правительство стремится избавиться от контроля со стороны центрального банка» (Europeco, 13.II.1976, p. 33).

стойчиво, как-то сдержат инфляцию. После распада этого большинства в начале 1979 г. христианско-демократическое правительство вновь возвратилось на проторенный путь инфляционного роста экономики.

Дж. Баффи, который в 1975 г. сменил Карли на посту управляющего Итальянским банком, заявил в феврале 1976 г., что «итальянские политические деятели в течение последних шести-семи лет тщетно пытались создать «золотой треугольник» (стабильные цены, равновесие внешнеторгового баланса и полная занятость) или «четырёхугольник», если добавить сюда еще темпы роста. Но им пришлось примириться с тем, что они каждый раз отдавали предпочтение лишь одной из этих целей, жертвуя всеми остальными. Сказав, что он «не желает прослыть фальшивомонетчиком», Баффи указал на неотложную необходимость для Итальянского банка всемерно сдерживать денежную массу в обращении»³¹.

Сильная инфляция помимо известных отрицательных последствий для экономического развития страны (расстройства механизма воспроизводства и системы регулирования экономики, ухудшения обменного курса лиры и мирохозяйственного положения Италии и т. д.) влечет за собой опасные последствия социально-политического характера, на которые с предельной ясностью указано в одном из выступлений на Пленуме ЦК Итальянской коммунистической партии 19 октября 1976 г. «Обуздание инфляции — это цель, на достижение которой должны быть брошены все силы, вся энергия нации, и прежде всего рабочего класса, если он не хочет ухудшения своего экономического положения и ликвидации достигнутых им завоеваний. Инфляция — это процесс, который самым сильным образом подрывает стабильность республиканских институтов, развязывает эгоистические силы, борющиеся в защиту частных интересов, питает всякого рода корпоративизм... регионализм, опасно обостряет противоречие между Югом и Севером, толкает итальянцев против итальянцев. Сильная инфляция подготавливает условия для ожесточенных столкновений, которые ставят под удар политические и социальные отношения, установленные в стране в ходе нашей тридцатилетней борьбы»³².

Инфляция несет с собой большие опасности, острие которых направлено в зависимости от путей и методов ее преодоления против тех или иных слоев населения,

поэтому вокруг проблемы инфляции в Италии идет упорная борьба между различными экономическими и социально-политическими силами.

В Италии активно действует так называемая партия инфляции, представляющая наиболее реакционные экономические силы и крайне правые политические круги. Она открыто выступает за поддержание высоких темпов инфляции, с тем чтобы обесценить экономические и социальные завоевания трудящихся, вызвать в стране крайнее обострение социально-политической обстановки, спровоцировать столкновение противостоящих сил и в этой обстановке попытаться укрепить свои пошатнувшиеся позиции. Эта партия в 1970—1975 гг. не раз завоевывала благосклонность правительства и толкала его на путь развязывания инфляции. Итальянские коммунисты резко осуждали подобную политику, отмечая, что «путь инфляции, призванный восстановить уровень прибылей, — это иллюзорный и безысходный путь, способный обеспечить лишь временный и искусственный подъем экономики»³³. Несмотря на временные успехи, эта партия находится в изоляции ввиду своего явно авантюристического и крайне опасного курса.

Различные социально-политические и экономические силы страны заявляют о своем стремлении «взнуздать» инфляцию. Но они по-разному видят корни этого явления, предлагают различные меры борьбы против него.

В развернувшейся дискуссии и политической борьбе вокруг проблемы инфляции итальянский патронат и правительственные круги особый упор делают на факторе стоимости рабочей силы, на резко возросших издержках производства на содержание рабочей силы и настойчиво добиваются изменения действия механизма подвижной шкалы заработной платы. По их мнению, ослабление действия этой шкалы приведет к развязыванию всего запутанного узла экономических явлений, лежащих в основе интенсивного инфляционного процесса.

Левые силы, и прежде всего компартия, выдвинули весьма развернутую и многоплановую программу борьбы против инфляции. Коммунисты подчеркивают, что инфляция является в настоящее время постоянным структурным элементом всего механизма функционирования итальянской экономики и воздействия на нее мирохозяйственных процессов. Она является выражением комплекса диспропорций и противоречий современной

итальянской экономики, сложившихся в ходе предшествующего хозяйственного развития страны, в том числе в результате грубых ошибок и просчетов экономической политики правящих и деловых кругов Италии. Поэтому вести борьбу против инфляции — значит преодолевать и устранять те противоречия и диспропорции итальянской экономики, которые питают инфляцию, являясь ее источниками. Такая борьба должна развертываться в плане разработки и претворения в хозяйственную практику достаточно обязывающего экономического программирования, не технократического, как прежде, а глубоко демократического характера, в разработке и в осуществлении которого активное участие должны принимать общенациональные и областные представительные органы, политические и профсоюзные организации. Целью такого программирования должно быть последовательное проведение в жизнь новой реалистической модели экономического развития, исходящей из роста производства и внутреннего рынка на основе повышения занятости и производительности труда, полного использования всех имеющихся в стране ресурсов и потенциальных возможностей. Сочетание борьбы против инфляции с ростом экономики возможно, по их мнению, только в условиях экономического развития нового типа при совершенно иной шкале приоритетов и строго селективной экономической политике. Это должно означать перемещение ресурсов из сферы непроизводственного в сферу производственного потребления, повышение накопления, прежде всего в ключевых отраслях, за счет снижения доли потребления, а также экспорта капитала, изменение структуры потребления путем повышения общественного потребления и относительного снижения частного потребления. Конечной целью решения всех этих проблем должен быть рост производительности труда, который имеет решающее значение для снижения инфляции, поскольку он обеспечивает превышение роста продукта в физическом, реальном выражении над его ростом в денежном выражении.

Таков общий подход ИКП к проблеме инфляции. Конкретные меры и пути борьбы против инфляции Итальянская компартия изложила в своей правительственной программе, выдвинутой в ходе избирательной кампании по досрочным парламентским выборам в июне 1976 г., а также в ряде других документов. Разработанные ком-

партией пути и меры борьбы против инфляции в плане общей борьбы за преобразование экономики служат отправными моментами повседневной деятельности парламентских групп компартии, Всеобщей итальянской конфедерации труда (ВИКТ) и других массовых организаций.

Итальянская компартия и ВИКТ считают, что рост заработной платы трудящихся в итоге длительной и упорной борьбы является закономерной реакцией трудящихся на старый, изживший себя тип экономического развития, характеризовавшийся низким уровнем заработной платы и крайне высокими прибылями, бесконтрольностью и произволом предпринимателей, отказом правящих кругов от решения назревших экономических и социальных проблем. Так что инфляция — это, по мнению коммунистов, в значительной степени расплата за классовую непримиримость, упорство и бездеятельность правящих и деловых кругов, за их неспособность оценить происшедшие в стране глубокие социально-политические сдвиги. Как считают коммунисты, «проблема стоимости рабочей силы существует в Италии и связана она с несовершенной... системой заработной платы вследствие определенного типа экономического развития страны в послевоенные годы... Безусловно, ни одна страна не располагает идеальной системой заработной платы, тем не менее если сравнить распределение трудовых доходов между различными категориями наемных трудящихся в Италии и в других промышленно развитых капиталистических странах, то бросающееся в глаза различие явно не в нашу пользу»³⁴. Если в этих странах наиболее высокие трудовые доходы поддерживаются непосредственно в производственных отраслях и для трудящихся, от квалификации которых решающим образом зависит развитие производственной сферы (высококвалифицированные рабочие, научно-исследовательские работники и технические специалисты), то в Италии, наоборот, наиболее высокие трудовые доходы получают наемные лица, занятые на бюрократической и административной работе, а также в банковской, страховой системе, в социальном обеспечении, и они получают наибольшую выгоду от действия подвижной шкалы. По структуре распределения доходов лиц наемного труда Италия все еще ближе стоит к развивающимся, нежели к высокоразвитым странам. «Необходимо, чтобы Италия в ходе общих преобразова-

ний в экономике пришла к системе заработной платы, характерной для наиболее развитых стран ЕЭС, идя по этому пути постепенно, ликвидируя институты и социально-экономические явления, унаследованные от прошлого... Просто крутая ломка механизма подвижной шкалы заработной платы с целью ослабления барьера, защищающего заработную плату трудящихся от инфляции, и сокращения их реальной заработной платы означает взваливание бремени оздоровления финансового положения страны на трудящихся. Но если бы даже это и было сделано, то остались бы нетронутыми другие важные источники инфляции, подрывающие стабильное развитие страны»³⁵.

Важнейшим фактором роста инфляции в Италии является непомерное разбухание и расстройство государственных финансов. Сильный инфляционный заряд несут в себе как государственные расходы в их нынешнем виде, доля которых в ВВП повысилась с 30 % в 1971 г. до 50 % в 1976—1977 гг., так и применяемые способы покрытия быстро растущего дефицита государственного бюджета путем дополнительного, по преимуществу косвенного, налогообложения, мобилизации финансовых средств на внутреннем денежном рынке, что резко сужает возможности накопления капитала и прямо влечет за собой увеличение денежной массы в обращении.

Согласно докладу правительства об экономическом положении в Италии в 1977 г.³⁶, расходы государственной администрации (центральные и местные органы власти, органы социального обеспечения и другие правительственные учреждения без государственных предприятий) увеличились с 33 трлн. лир (48,5 % национального дохода Италии) в 1973 г. до 67 трлн. (58 %) в 1976 г. и 83 трлн. лир (61 %) в 1977 г. При этом сумма, заимствованная ею разными путями на денежном рынке (так называемый государственный кредит), приблизительно составила 5 трлн. лир в 1973 г., 14 трлн. в 1976 г. и 17 трлн. лир в 1977 г. В итоге дефицит государственной администрации возрос с 2,5 трлн. лир в 1973 г. до 7 трлн. в 1976 г. и 8,4 трлн. лир в 1977 г., увеличившись за указанные годы в 3,5 раза.

В связи с таким тревожным положением в сфере государственных финансов итальянские коммунисты выдвигают предложения, направленные не столько на сокращение государственных расходов, сколько на пере-

стройку и оздоровление всей системы государственных финансов с целью повышения ее эффективности. Коммунисты отмечают, что государственные расходы, имеющие такую высокую долю в национальном доходе, могли бы стать фактором позитивных структурных преобразований, рационализации и роста национальной экономики. Вместо этого они являются источником инфляции, дополнительных экономических и финансовых трудностей, коррупции и разложения, ибо система государственных финансов в Италии развивается и функционирует без направляющего воздействия программирования, на основе критериев, разработанных ХДП, ее тесных связей с монополистическими группами (которые при содействии ХДП широчайшим образом практикуют расхищение и присвоение колоссальных государственных средств). По мнению коммунистов и левых сил страны, перестройка и оздоровление государственного аппарата и государственных финансов не только не должны быть отделены от преобразований в экономике, но, наоборот, должны быть важнейшей и неотъемлемой частью последних. Только в этом случае можно рассчитывать, что государственные финансы перестанут быть источником инфляции и дезорганизации.

Из многочисленных предложений и требований, которые выдвигают коммунисты в отношении государственных финансов, наиболее важными являются следующие:

а) проведение демократической реформы налоговой системы с целью ликвидировать ее ярко выраженный регрессивный характер путем изменения нынешнего соотношения между прямым и косвенным налогообложением и устранения возможностей для полнейшей безнаказанности уклонения от налогов;

б) глубокая перестройка системы государственных финансовых органов с целью систематизации и оздоровления ее функционирования, пересмотр методов и критериев распределения государственных расходов для сокращения текущих, прежде всего административных, расходов;

в) децентрализация системы государственных финансов путем передачи областным и местным органам той части прерогатив, которые принадлежат им по закону об областной автономии 1970 г., реорганизация местных финансов и тесное увязывание их функционирования с дея-

тельностью органов областного и местного самоуправления;

г) пресечение практики неконтролируемого или ничем заранее не обусловленного финансирования государством частных и государственных компаний. Это финансирование должно, по мнению коммунистов, осуществляться со строго заданной целью в рамках общенациональной программы реструктуризации и реконверсии отдельных отраслей и монополистических групп;

д) ликвидация непомерно разросшихся, заведомо ненужных государственных органов, учреждений и предприятий, служащих исключительно целям субсидирования ХДП, сохранения ее системы власти.

В своем открытом письме премьер-министру Андреотти от 9 июня 1978 г. Генеральный секретарь ИКП Энрико Берлингуэр, выражая неудовлетворенность итальянских коммунистов выполнением межпартийного правительственного соглашения от июля 1977 г. и курсом экономической политики правительства, вновь указал на «неотложную необходимость глубокого и последовательного оздоровления системы государственных финансов, которое должно быть тесно увязано с целями борьбы против инфляции, за неуклонный рост национальной экономики на здоровой основе и с требованиями нового курса экономического развития страны»³⁷.

Еще одним важным фактором роста инфляции в Италии является глубокое несоответствие экономики резко изменившимся мирохозяйственным отношениям, новым условиям мирового капиталистического рынка, от которого она сильно зависит как по линии снабжения энергосырьевыми ресурсами, так и по линии сбыта готовой продукции. Италия сводит свой внешнеторговый баланс постоянно с большим дефицитом, который в последние годы далеко не всегда удавалось покрыть за счет актива платежного баланса.

Слабость внешнеторговых и валютно-финансовых позиций Италии тяжело сказывается на обменном курсе лиры, что тоже ускоряет рост цен и инфляции в стране. Конечно, кардинальным решением внешнеэкономических проблем Италии является повышение конкурентоспособности промышленности на мировом рынке в результате роста производительности труда. Но это долгий и трудный путь. Поэтому коммунисты предлагают меры более непосредственного и краткосрочного характера — стро-

гий контроль и жесткую регламентацию импорта. Вследствие тяжелого и длительного кризиса ряда отраслей сельского хозяйства (прежде всего животноводства) и соответствующих отраслей пищевой промышленности Италия ввозит большое количество сельскохозяйственных, и особенно животноводческих, продуктов. Стоимость их импорта составляет почти 50% дефицита Италии по текущим операциям платежного баланса. Коммунисты предлагают существенно сократить импорт этих продуктов, установить регламентацию, рационирование их потребления в стране, а высвободившиеся средства вложить в развитие животноводства. Без всякой регламентации внутреннего потребления можно, по мнению коммунистов, резко сократить импорт предметов роскоши, стоимость которого составляет 3% дефицита по текущим операциям платежного баланса. Только за этот счет можно было бы в 1976—1977 гг. поддерживать капиталовложения в экономику на предкризисном уровне 1974 г.

К числу других предлагаемых мер, направленных на решение внешнеэкономических проблем, относятся разработка некоторых заброшенных залежей полезных ископаемых, страновое перераспределение внешней торговли и расширение торгово-экономического сотрудничества с социалистическими странами, строгий контроль и резкое ограничение экспорта итальянского капитала за границу.

«Мы, коммунисты, — говорилось в предвыборной Программе ИКП 1976 г., — еще раз решительно возражаем против всяких стремлений к замкнутости во внешнеэкономических отношениях, против каких бы то ни было уступок протекционизму и автаркии. Мы по-прежнему выступаем за режим «открытой экономики». Этому нашему выбору ни в какой мере не противоречит политика ограничений в формах, которые не ущемляют интересы неимущих слоев, некоторых видов потребления (мяса, нефти и т. д.), вызывающих сильный рост импорта. Эта политика должна сочетаться с увеличением капиталовложений с целью развития конкурентоспособного сельскохозяйственного и промышленного производства, укрепления передовых отраслей экономики для расширения торговых позиций Италии на мировом рынке»³⁸.

В основе роста инфляции в Италии, как и в других капиталистических странах, лежат факторы, связанные не только с внутренним экономическим развитием, но и с

процессами, происходящими в мирохозяйственных отношениях. Поэтому итальянские коммунисты в ряде специальных документов и выступлений, а также на экономическом совещании представителей западноевропейских компартий в Брюсселе 13—15 июня 1977 г.³⁹ выдвинули ряд предложений, обращенных к другим компартиям и левым силам, в которых они касаются мировой капиталистической экономики. Наиболее существенные из них следующие.

1. Поскольку важным фактором роста цен и инфляции в отдельных капиталистических странах является движение мировых цен на сырье, топливо и продовольственные продукты, итальянские коммунисты считают необходимым, чтобы коммунисты и левые силы Западной Европы выработали принципы и новые формы международного экономического сотрудничества, нового международного демократического порядка и в своей деятельности добивались претворения их в хозяйственную практику.

2. Еще более важным источником инфляции в отдельных странах является расстройство валютно-финансовой системы капитализма, «плавающие» курсы, их неустойчивость и т. д. Отсюда — необходимость для западноевропейских коммунистов и левых сил бороться за оздоровление этой системы, требовать установления международного контроля над колебаниями обменных курсов, регламентации движения и использования отдельными странами евродолларов.

3. В связи с дезорганизующей и дестабилизирующей деятельностью международных монополий, которая усиливает инфляционные тенденции, итальянские коммунисты считают необходимым, чтобы левые силы Западной Европы предприняли совместные усилия, направленные на то, чтобы в рамках таких международных организаций, как ЕЭС, МВФ, ГАТТ, а также в межгосударственных отношениях были установлены строгая регламентация и жесткий контроль над их деятельностью с целью пресечения опасных злоупотреблений этих монополий.

4. Для того чтобы борьба против инфляции не выливалась в ущемление экономических интересов трудящихся и ликвидацию их социальных завоеваний, коммунисты Западной Европы должны всемерно стремиться к консолидации сил рабочего класса и трудового населения и в своих странах, и в рамках всего региона как по полити-

ческой, так и по профсоюзной линии. Только на основе единства и сплоченности рабочий класс западноевропейских стран может защитить свои завоевания и навязать правящим кругам демократическую альтернативу экономического и общественного развития.

3. Борьба коммунистов против инфляции в Португалии

Португалия относится к числу наименее развитых среди промышленных капиталистических стран, что в значительной мере и обуславливает специфику процессов инфляции в этой стране.

Развитию инфляции в португальской экономике способствовал ряд факторов. Все они были связаны с унаследованной от фашистского периода структурной отсталостью экономики, сохранявшей свою жизнеспособность только за счет эксплуатации колоний и столкнувшейся в этот период с качественно новой ситуацией — мировым экономическим спадом и необходимостью деколонизации.

Мировой экономический кризис, захвативший Португалию в 1974 г., отразился на ее архаичной экономической структуре. Общие для капиталистического мира структурные аспекты кризиса, в частности энергосырьевой, проявились в специфических условиях Португалии особенно отчетливо и остро: страна ввозила в основном из колоний и по искусственно заниженным ценам 80% необходимых ей энергоресурсов и 50% потребляемого продовольствия. Деколонизация, проведенная в 1974—1975 гг., совершенно по-новому поставила для Португалии проблему энергосырьевого снабжения. Сдерживание роста цен на эти товары (а следовательно, и инфляции вообще) могло быть достигнуто при низкой конкурентоспособности португальского экспорта практически только одним путем — за счет расходования золотовалютного запаса. Но эта политика, естественно, имела свои пределы.

Введение в 1977 г. «плавающего» курса эскудо стало новым постоянно действующим инфляционным фактором для португальской экономики. Определенную роль сыграли и те диспропорции в производственном аппарате, которые возникли в ходе глубокой институциональной перестройки 1974—1975 гг. В частном секторе резко сократились капиталовложения, большая часть управленческих и технических кадров выехала за рубеж. Предприятия

государственного сектора столкнулись с острой нехваткой кадров, средств, опыта управления производством. В свою очередь и государственные расходы резко увеличились: $\frac{1}{10}$ их шла на содержание репатриантов из колоний, которых государство полностью взяло на свое обеспечение, значительная часть использовалась для субсидирования предприятий, переживавших финансовые трудности или работавших в убыток. Достаточно сказать, что дефицит госбюджета достиг в эти годы 13—14% валового национального продукта.

В португальской экономике сложилась ситуация, когда совокупное личное и государственное потребление превышало объем валового национального продукта, внутренние сбережения выражались отрицательной цифрой и капиталовложения, уровень которых был очень низок, осуществлялись только за счет внешних поступлений⁴⁰. Внешние займы, получаемые под залог золотого запаса, в значительной степени расходовались на импорт товаров первой необходимости. В таких условиях, естественно, инфляционный процесс резко усилился.

Темпы инфляции, составлявшие в 1973 докризисном году 12,9%, скачкообразно увеличились в 1974 г. до 25,1% и после некоторого снижения в 1975—1976 гг. (15,3 и 21,1%), достигнутого благодаря политике сдерживания цен, в 1977 г. снова ускорились (27,3%); в 1978 г. их замедление было незначительным (22,1%)⁴¹.

В период пребывания у власти временных правительств, руководимых левым крылом Движения вооруженных сил при участии представителей Португальской коммунистической партии*, политика борьбы с инфляцией ставила во главу угла защиту материальных интересов трудящихся, завоеванного ими повышения уровня жизни. Государство ввело контроль над ценами на основные предметы потребления, прежде всего на продовольствие (с помощью специально созданного фонда), боролось с безработицей, осуществляло импорт продуктов питания, чтобы не допустить вздувания цен спекулянтами. Одновременно с этим в партийной пропаганде в первые месяцы революции важное место занимало разъ-

* В I—IV временных правительствах, находившихся у власти с мая 1974 по август 1975 г., ПКП принадлежал пост министра без портфеля (А. Куньял), а в I (май—июль 1974 г.)—также пост министра труда.

яснение трудящимся опасности возникновения чилийской ситуации, необходимости учета реальных возможностей экономики по удовлетворению их материальных потребностей, возможностей, определявшихся низким уровнем развития производительных сил и сложившейся кризисной ситуацией.

С приходом к власти правительства М. Соареша подход к проблемам экономической политики начал меняться, все в большей степени отражая давление на Португалию международных финансовых кругов. Особенно четко этот подход проявился с того момента, когда португальское правительство было вынуждено в 1977 г. начать переговоры с Международным валютным фондом о предоставлении стране займа для покрытия растущего дефицита платежного баланса, составлявшего более 1 млрд. долл.

Официальные установки по вопросу об инфляции и о дефиците в сфере внешних расчетов определялись в соответствии с «рекомендациями» МВФ, монетаристской концепцией инфляции, предписывавшей правительству Португалии проведение рестрикционных мер в области денежной политики. Кроме того, подчеркивалась роль фактора заработной платы, как якобы главного виновника развития инфляционного процесса.

В 1977—1978 гг. в ходе переговоров с МВФ и в связи с подписанием соответствующего соглашения было принято три серии «стабилизационных» мероприятий, включавших кредитные ограничения, повышение учетных ставок, урезание государственных расходов. Параллельно проводилась политика сдерживания роста заработной платы. Португальская сторона дискутировала на переговорах с МВФ не по вопросу о возможных направлениях экономической политики, а лишь о размерах финансового «сжатия». МВФ настаивал на более жестких ограничениях, чем решалось предпринять правительство. Так, учетная ставка Банка Португалии была повышена в 1977 г. с 6,5 до 13%, а весной 1978 г. — до 18%, тогда как МВФ требовал ее увеличения до 20%.

Рестрикционная денежная политика правительства не дала желаемых результатов. В 1977 г. при фактически прежнем дефиците статьи текущих операций (1 212 млн. против 1 227 млн. долл. в 1976 г.) и росте безработицы (13,7% активного населения) темпы инфляции оказались близкими к 30%. В то же время реальная заработ-

ная плата трудящихся сократилась на 16,5% (в 1976 г. — на 5,9%)⁴² и жизненный уровень слоев, получающих фиксированные доходы (пенсионеры и др.), снизился особенно ощутимо.

Как указывала ПКП, такая экономическая политика, претендуя на «оздоровление» экономики, на деле могла служить лишь средством инфляционного перераспределения доходов в пользу крупной буржуазии, будучи направлена на поддержание частнопредпринимательских прибылей, и по сути своей отвечала интересам наиболее консервативных слоев населения.

Отстаивая право трудящихся на сохранение завоеванного ими жизненного уровня (который по-прежнему остается самым низким в Западной Европе), ПКП исходила из того, что инфляция представляет собой структурное, многофакторное явление, уходящее корнями в общую отсталость португальской экономики и неэффективность системы ее внешнеэкономических связей. После 1974 г. именно этот комплекс факторов обусловил ситуацию недостаточности национального производства по отношению к потреблению, которая служила наиболее общей причиной инфляции. Борьба с инфляцией должна поэтому вестись сразу по ряду направлений, сочетаясь с коренной структурной перестройкой экономики.

Объективная возможность перейти к такой политике развития возникла в результате изменений в социально-экономической структуре португальского общества в ходе революции 1974—1975 гг., и в частности национализации банков и основных отраслей промышленности. В руках государства оказалось около 60% основного капитала экономики, ему принадлежат ключевые позиции в национальном производстве. Преодоление сложившейся кризисной ситуации и реализация главной цели, зафиксированной в конституции 1976 г., — переход страны на путь построения социалистического общества — требовали глобального пересмотра экономической политики под углом зрения приведения ее в соответствие с характером новых социально-экономических структур. Необходимо, считала ПКП, придать новую направленность экономическому программированию, бюджету и финансам государства, деятельности банков, кредитной политике, политике цен.

Речь шла о реализации иной, чем прежде, экономической модели, основанной на параллельном подъеме на-

ционального производства и увеличении потребления трудящихся, а следовательно, на расширении внутреннего рынка, на одновременном росте занятости и преодолении структурной отсталости экономики. *«Политика оживления экономики с социалистической перспективой не исключает, а, наоборот, подразумевает улучшение материальных условий жизни трудящихся классов страны...»*⁴³ — говорилось в документах VIII съезда ПКП.

В противоположность экономической политике прежних лет новая модель экономического развития предполагает проведение политики расширения внутреннего рынка на основе не только модернизации сельского хозяйства и промышленности, но и политики заработной платы и цен, направленной на повышение покупательной способности населения. Необходимо, считала ПКП, преодолевать традиционную для Португалии узость внутреннего рынка, порожденную бедностью и культурной отсталостью масс. «Расширение внутреннего рынка играет решающую роль в оживлении экономики, причем повышение реальной заработной платы благоприятно сказывается на расширении производства»⁴⁴. Политика заработной платы и цен, разработанная под этим углом зрения, должна прежде всего положительно отразиться на отраслях, производящих предметы потребления.

Рабочий класс и все трудящиеся, работающие по найму, имеют право на повышение заработной платы по крайней мере в соответствии с ростом стоимости жизни. «Замораживанию» должны быть подвергнуты не номинальные доходы трудящихся, а цены на предметы первой необходимости, чтобы повышение заработной платы не превращалось в обман рабочего класса. Что касается политики строгой экономии (о необходимости которой первыми в стране стали говорить именно коммунисты), то она должна прежде всего означать сокращение разного рода излишеств. Требование сокращения потребления должно быть отнесено в первую очередь к паразитическим классам и слоям общества, получающим высокие доходы. Необходимо, считала ПКП, ограничение и самих этих доходов, а также запрещение накоплений с них и отмена пенсий уволенным фашистам. Принцип строгой экономии предполагает, кроме того, сокращение затрат на содержание государственного аппарата.

Позиция ПКП по вопросу о заработной плате включала требование дальнейшего ее повышения в соответ-

ствии с ростом стоимости жизни, продолжения практики коллективных договоров, распространения минимума заработной платы на все категории трудящихся (включая сельскохозяйственных рабочих, молодежь, домашнюю прислугу), первоочередное ее повышение низкооплачиваемым категориям трудящихся, увеличение и периодический пересмотр пенсий в соответствии с ростом цен. ПКП предлагала также ввести гарантированное право на труд (запрещение коллективных или необоснованных увольнений, капиталовложения в трудоемкие отрасли экономики, немедленная реконверсия переживающих кризис предприятий) и поставить под контроль трудящихся систему социального обеспечения. Подчеркивалась необходимость вести борьбу с безработицей, поскольку наличие резервной армии труда позволяет предпринимателям практиковать заниженные ставки заработной платы⁴⁵.

ПКП решительно выступила против попыток властей и предпринимателей истолковать инфляционную ситуацию как результат осуществленного в 1974—1975 гг. повышения заработной платы и перераспределения доходов в пользу трудящихся. Повышение заработной платы было естественной реакцией на исключительно низкую долю участия лиц наемного труда в национальном доходе и лишь отчасти выправило сложившееся положение. Начиная с 1976 г. рост заработной платы отстает от роста цен, будучи им объективно обусловлен: инфляционная спираль «заработная плата — цены» на деле представляет результат стремления частнопредпринимательского сектора сохранить за собой тот же уровень прибыли, который существовал в условиях фашистской диктатуры и бесправного положения рабочего класса до апреля 1974 г. Точнее говоря, с 1976 г. португальская буржуазия стремится вознаградить себя за то снижение уровня прибыли, на которое ей пришлось согласиться двумя годами раньше, в обстановке бурных политических перемен; темпы роста прибылей резко ускоряются.

Ответственность за возникшую инфляционную ситуацию несут не трудящиеся слои, требования которых законны, а португальская буржуазия с ее бездеятельностью, паразитическими и спекулятивными привычками, укоренившимися на протяжении десятилетий фашистского патернализма, оказавшаяся неспособной осуществить подлинную модернизацию экономики.

Важнейшими условиями проведения в жизнь новой модели экономического развития страны, предложенной ПКП на ее VIII съезде, должны стать принципиально иные, чем прежде, экономическое программирование и финансовая политика. Возникший в ходе преобразований государственный сектор способен быть движущей силой всего процесса структурной перестройки и обновления экономики, а национализированная банковская система должна служить рычагом, регулирующим в нужном направлении структуру использования инвестиционных ресурсов. Программирование экономики, подчеркивала ПКП, не принесет желаемых результатов, если при разработке планов развития не будут приниматься во внимание интересы трудящихся. Имея в виду переход страны на социалистические рельсы, новая система программирования должна отдать приоритет некапиталистическому сектору экономики. Под таким же углом зрения — содействия новым социально-экономическим структурам и защите интересов трудящихся — должна быть подвергнута глубокой реформе и деятельность банков ⁴⁶.

По мнению ПКП, в сложившихся условиях становится необходимой единая и эффективная политика цен, возможная только в рамках планируемого производства. Первоочередное внимание должно быть уделено сдерживанию роста цен на предметы первой необходимости и квартирной платы.

Питательной средой инфляции остается хроническая дефицитность большинства секторов португальской экономики. Отмечая, что нерентабельность национализированных и множества частных предприятий стала уже рассматриваться как нечто обычное и неизменное, ПКП призывала к принятию решительных мер по ликвидации дефицита, которые должны разрабатываться исходя из конкретных ситуаций. При этом особую сложность представляет то, что система рыночных цен в Португалии долгое время была искажена монополистической структурой ценообразования. «Принимая во внимание разницу, существующую во всей экономике страны, между стоимостью и ценой на товары (результат многолетней политики монопольных цен), *политика цен* должна быть осторожной и не навязывать внезапных и радикальных изменений. Так называемая политика «реальных цен» (приведения в соответствие рыночной цены с себестоимостью товара. — А. А.), если она и дальше будет осу-

ществляться, может привести к нарушению равновесия и оказаться пагубной для производственного процесса»⁴⁷.

Подчеркнув неотложный характер экономических и финансовых проблем, вставших перед страной в ходе экономического кризиса, VIII съезд ПКП в своих программных документах дал подробный перечень направлений и конкретных мер экономической политики, которые в своей совокупности могли бы способствовать преодолению структурной отсталости и диспропорций португальской экономики.

Обстановка требует, указывала ПКП, ориентации на максимальное использование внутренних хозяйственных средств: решение экономических и финансовых проблем *«должно основываться на мобилизации ресурсов, труда, воли, энергии, патриотического духа португальского народа»*⁴⁸.

Идея новой модели экономического развития, опирающейся на одновременный рост национального производства и объема потребления трудящихся, содержится и в документах IX съезда ПКП (май — июнь 1979 г.). Но теперь она поставлена в новый политический контекст. Съезд собрался в обстановке, когда навязываемая Португалии международными финансовыми кругами политика капиталистической реставрации возобладала в принимаемых правительством решениях, а правые силы повели наступление на политико-правовые институты, созданные Апрельской революцией. Инфляционный процесс продолжается. Только за I кв. 1979 г. индекс цен повысился почти на 7 пунктов⁴⁹. В этих условиях самоотверженная борьба португальских трудящихся под руководством ПКП за подъем национального производства тесно связана с защитой демократических завоеваний. Съезд выдвинул в качестве важнейшей задачу «демократического поворота» — оттеснения реакции и создания правительства, которое осуществило бы коренные изменения в политике государства, в том числе в экономической области⁵⁰.

ПРЕДИСЛОВИЕ (с. 3—4)

¹ Материалы XXV съезда КПСС. М., 1976, с. 28.

ГЛАВА I (с. 5—35)

¹ См. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 13, с. 102—103; т. 46, ч. I, с. 72; Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 34, с. 187; т. 36, с. 134; т. 37, с. 163; т. 41, с. 223.

² Hansen A. Economic Issues of the 1960's. New York—Toronto—London, 1960, p. 6; Dietz F. An Economic History of England. New York, 1942, p. 398, 464, 474.

³ См. Мендельсон Л. А. Теория и история экономических кризисов и циклов, т. II. М., 1959, с. 647, 648, 650.

⁴ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 27, с. 386.

⁵ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 25, ч. II, с. 68.

⁶ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 23, с. 129.

⁷ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 46, ч. I, с. 72.

⁸ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 12, с. 562—563.

⁹ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 34, с. 187.

¹⁰ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 36, с. 134.

¹¹ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 41, с. 223.

¹² Там же, с. 221.

¹³ См. там же.

¹⁴ Там же, с. 222—223.

¹⁵ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 37, с. 415—416.

¹⁶ См., например, Михалевский Ф. И. Золото в системе капитализма после второй мировой войны. М., 1952; МЭ и МО, 1970, № 2, с. 127.

¹⁷ Варга Е. Стоимость золота в учении Маркса о стоимости. — Деньги и денежное обращение в освещении марксизма. М., 1929; Варга Е. Роль золота в современной экономике. — Мировое хозяйство и мировая политика, 1928, № 12.

¹⁸ Варга Е. Роль золота в современной экономике. — Мировое хозяйство и мировая политика, 1928, № 12, с. 23.

¹⁹ Рассчитано по: Anderson P. Behavior of Monetary Velocity. — Federal Reserve Bank of Boston. New England Economic Review, March—April 1977, p. 18.

²⁰ Рассчитано по: Deutsche Geld und Bankwesen in Zahlen, 1876—1975, S. 7, 28; Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 1978, N 4, S. 4*, 64*.

²¹ Рассчитано по: Economic Statistics Annual, 1977. Tokyo, 1978, p. 231.

²² The United States and World Economy. — Federal Reserve Bank of New York. Annual Report 1977, p. 7—8.

²³ Manufacturers Hanover Trust. Economic Report, February 1979.

ГЛАВА II (с. 36—72)

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 13, с. 80.

² Там же, с. 102.

³ Statistical Abstract of the US, 1978, p. 360.

⁴ Goodhart C. Monetary Policy in the United Kingdom. — Monetary Policy in Twelve Industrial Countries. Ed. by Holbik K. Boston, 1973, p. 468.

⁵ Bank of England. Quarterly Bulletin, June 1966, p. 161.

⁶ The Commercial Banking Industry. Englewood Cliffs, 1963, p. 368.

⁷ US Congress. Subcommittee on Domestic Finance. The Federal Reserve System after Fifty Years. Washington, 1964, p. 1230—1231.

⁸ Wall Street Journal, 16.XII.1977.

⁹ Journal of Monetary Economics, 1978, N 4, p. 353.

¹⁰ Ibid., p. 539.

¹¹ Ibidem.

¹² US Congress. Federal Reserve Policy and Inflation and High Interest Rates. Hearings 1979, p. 47.

¹³ Tinberlake R. Destabilizing Factors in Contemporary Monetary Policy. — Kredit und Kapital, 1976, N 4, S. 519—541.

¹⁴ Певзнер Я. А. Государство в экономике Японии. М., 1976, с. 114.

¹⁵ Цит. по: Динкевич А. И. Финансовая и денежно-кредитная система Японии. М., 1977, с. 118.

¹⁶ См. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 13, с. 86, 90, 126; т. 23, с. 131, 133.

¹⁷ Bank of England. Quarterly Bulletin, June 1970.

¹⁸ The Review of Economics and Statistics, August 1977.

¹⁹ Goodhart C. Money, Information and Uncertainty. London, 1977, p. 43—54.

²⁰ Federal Reserve Bank of Kansas. Monthly Review, February 1977, p. 6—7.

²¹ Federal Reserve Bank of Cleveland. Economic Commentary, 21. III. 1977.

²² Federal Reserve Bank of Dallas. Economic Review, July—August 1979, p. 81.

²³ Review of Economic and Statistics, August 1977, p. 307.

²⁴ Рассчитано по: Garvy G. Deposit Velocity and its Significance. New York, 1959, p. 22; Federal Reserve Bulletin, August 1979, p. A13.

²⁵ New England Economic Review, March—April 1977, p. 20.

²⁶ Federal Reserve Bank of Dallas. Economic Review, April 1977, p. 1.

ГЛАВА III (с. 73—111)

¹ Sherer F. Industrial Market Structure and Economic Performance. Chicago, 1970, p. 60.

² Управление развитием производства в промышленных концернах США. М., 1977, с. 22, 23.

³ Business Week, 20.II.1971, p. 54.

⁴ Statistical Abstract of the US, 1970, p. 707; 1973, p. 483, 705; 1975, p. 502, 737; 1978, p. 576, 821; The American Journal of Economic and Sociology, July 1971, p. 23; Капиталистические и развивающиеся страны. М., 1973, с. 210.

⁵ Heilbroner R., Thurow L. The Economic Problem. New York, 1975, p. 602.

⁶ Statistical Abstract of the US, 1978, p. 675. 873.

⁷ Hodgetts R. Management. Philadelphia, 1975, p. 529.

⁸ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 27, с. 320.

⁹ См. Громека В. И. Научно-техническая революция и современный капитализм. М., 1976, с. 85.

¹⁰ Линч Д. Концентрация экономической мощи в США. М., 1946, с. 30.

¹¹ Business Week, 2.VI.1975, p. 46.

¹² Moore E. The Conduct of the Corporation. New York, 1961, p. 253.

¹³ Competition, Cartels and Their Regulation. Amsterdam, 1962, p. 206.

¹⁴ Dalton J., Penn D. The Concentration—Profitability Relationship: Is there a Critical Ratio? — The Journal of Industrial Economics, December 1976.

¹⁵ Heilbroner R., Thurow L. Op. cit., p. 427.

¹⁶ Ibid., p. 413.

¹⁷ МЭ и МО, 1976, № 1, с. 47.

¹⁸ См. Костюхин Д. Современный мировой рынок. Тенденции и проблемы развития. М., 1977, с. 41.

¹⁹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 4, с. 166.

²⁰ Caplan A., Dirlam J., Lanzilotti R. Pricing in Big Business. A Case Approaching. Washington, 1958, p. 313—318; Stigler G. Capital and Rates of Return in Manufacturing Industries. Princeton, 1963, Errata Statement, p. 8; Statistical Abstract of the US, 1967, 1969, 1970, 1971, 1976; Moody's Industrial Manual, 1964, 1971. 1974.

²¹ Рассчитано по данным последних цензов обрабатывающей промышленности США.

²² Рассчитано по официальной статистике США.

²³ Рассчитано на базе официальной статистики соответствующих стран.

²⁴ Means G. Industrial Prices and Relative Inflexibility. Senate Doc. 13.74th Congress. 13th Session. Washington. 1935.

²⁵ Statistical Abstract of the US, 1965, p. 352, 353.

²⁶ Means G. Pricing Power and the Public Interest, p. 149.

²⁷ Journal of Commerce, 13.VIII.1975.

²⁸ New York Times, 16.II.1977.

²⁹ New York Times, 26.IV.1976.

³⁰ New York Times, 19.IV.1975.

³¹ New York Times, 25.IV.1976.

³² National Journal, 9.VII.1977, p. 1971.

³³ Washington Post, 24.II.1974.

³⁴ Washington Post, 7.II.1974; Business Week, 20.XII.1976, p. 16—17.

³⁵ Wall Street Journal, 16.VII.1975; 14.IX.1976.

³⁶ Wall Street Journal, 16.VII.1975; 22.VI.1976; 17.XI.1976.

³⁷ New York Times, 4.VI.1975.

³⁸ Washington Post, 7.II.1977.

³⁹ Business Week, 27.XII.1976, p. 28—30.

⁴⁰ Washington Post, 27.II.1976; Congressional Record, 18.III.1976, N 39, p. H2063.

⁴¹ New York Times, 2.III.1975.

⁴² The Financial Times, 24.IX.1974.

⁴³ Robo University Economic Review, 1974, N 20, p. 53.

⁴⁴ Ibid., p. 55.

⁴⁵ *Кадзунари Абэ*. Нихон кэйдзай-но букка дзё сё кико. Токио, 1971, с. 153.

⁴⁶ Economic Statistics Annual, 1977. Tokyo, 1978, p. 283, 303.

⁴⁷ White Papers of Japan, 1973—1974. Tokyo, 1975, p. 204.

⁴⁸ Асахи симбун, 7.VIII.1974.

⁴⁹ Ibidem.

⁵⁰ Japan Times, 3.I.1975.

⁵¹ *Fucks V.* Integration, Concentration and Profits in Manufacturing Industries. — Quarterly Journal of Economics, May 1961, p. 287—291.

ГЛАВА IV (с. 112—143)

¹ 1972 Census of Selected Service Industries, Establishment and Firm Size. Washington, 1975, p. 114; Statistical Abstract of the US, 1977, p. 810.

² The Review of Economics and Statistics, August 1964, p. 249—297; Federal Reserve Bulletin. Washington, June 1967, p. 924; *Jacobs D.* Business Loan Costs and Bank Market Structure. New York, 1971, p. 58.

³ Food Retailing and Processing Practices. Washington, 1974, p. 41.

⁴ *Marion G. W.* a. o. The Profit and Price Performance of Leading Food Chains, 1970—1974. Washington, 1977; Journal of Economic Literature, September 1977, p. 1036.

⁵ Food Chains Pricing Activities, p. 22, 101, 102.

⁶ Food Retailing and Processing Practices, p. 239.

⁷ Business Week, 18.IV.1977, p. 70, 73.

⁸ *Phillips A.* (Ed.) Promoting Competition in Regulated Markets. Washington, 1975, p. 83.

⁹ US Congress. Joint Economic Committee. Inflationary Impact of Pricing in Concentrated Industries. Washington, 1974, p. 78.

¹⁰ The Economist Conference on Inflation. Report, vol. 1. Washington, 1974, p. 40, 146.

¹¹ Ibid., p. 79; Business Week, 4.IV.1977, p. 99.

¹² Рассчитано по ценам и выборочным обследованиям обрабатывающей промышленности США за ряд лет, а также по: Productivity and Economy. Washington, 1977, p. 95, 99.

¹³ *Laidler D.* Study on the Possible Part Played by Certain Primary Nonemployment Incomes in Inflationary Process in the United Kingdom. Brussels—Luxembourg, 1975, p. 144.

¹⁴ Business Week, 28.XI.1977, p. 127; US News and World Report, 19.XII.1977.

¹⁵ *Mockers G.* L'Inflation en France (1945—1975). Paris, 1975, p. 88.

¹⁶ Handbook of Labor Statistics. Washington, 1973, p. 289—304; 1976, p. 242, 245; Monthly Labor Review. Washington, February 1978, p. 85, 90.

¹⁷ *Krupp H.* Study on the Possible Part Played Primary Nonem-

ployment in the Inflationary Process in the Federal Republic of Germany. Brussels—Luxembourg, 1976, p. 46.

¹⁸ Productivity and Economy, p. 13, 94.

¹⁹ *Kendrick J. Postwar Productivity Trends in the United States 1948—1969*. New York, 1973, p. 94, 95, 127.

²⁰ Oxford Bulletin of Economics and Statistics, November 1976, N 4, p. 271, 274.

²¹ Рассчитано по: Productivity and Economy, p. 94; *Kendrick J. Op. cit.*, p. 354—358; Monthly Labor Review, February 1978, p. 38.

²² Historical Statistics of the US. Colonial Times to 1970, part 1. Washington, 1975, p. 198.

²³ Рассчитано по: *Kendrick J. Op. cit.*, p. 270, 272, 357, 358.

²⁴ Рассчитано по: Handbook of Labor Statistics, 1973, p. 289—304.

²⁵ Historical Statistics of the US. Colonial Times to 1970, part 1, p. 212.

²⁶ Ibid., p. 211.

²⁷ *Feinstein C. National Income, Expenditure and Output of the United Kingdom, 1855—1965*. Cambridge, 1972, p. 134—135.

²⁸ *Mockers G. Op. cit.*, p. 132.

²⁹ Business Week, 30.X.1971, p. 51.

ГЛАВА V (с. 144—163)

¹ Monthly Bulletin of Statistics, June 1977, p. XX; October 1979, p. XX.

² Agricultural Statistics, 1973, p. 526.

³ *Keran M., Riordan M. Stabilization Policy in World Context.*—Federal Reserve Bank of San Francisco. Economic Review, Fall 1976, p. 12.

⁴ Рассчитано по: Monthly Bulletin of Statistics, June 1977, p. XXII.

⁵ Актуальные проблемы международных экономических отношений. — БИКИ, 1976, Приложение № 1, с. 60.

⁶ Bank of England. Quarterly Bulletin, June 1979, p. 115.

⁷ Ibid., p. 114.

⁸ Рассчитано по: Manufacturers Hanover Trust. Economic Report, December 1978.

⁹ *Prakken J. The Exchange Rate and Domestic Inflation.*—Quarterly Review of Federal Reserve Bank of New York. Summer 1979, p. 49—55.

¹⁰ Актуальные проблемы международных экономических отношений. — БИКИ, 1976, Приложение № 1, с. 47, 33.

¹¹ Monthly Bulletin of Statistics, June 1979, p. XXXIII.

¹² Monthly Bulletin of Statistics, June 1977, p. XXVIII.

¹³ Monthly Bulletin of Statistics, June 1979, p. XXXIII.

¹⁴ См. по этим проблемам более подробно: Энергетический кризис в капиталистическом мире. М., 1975; *Вугров Е. В. США: нефтяные концерны и государство*. М., 1978; Новые явления в энергетике капиталистического мира. М., 1979.

¹⁵ Congressional Quarterly Weekly Report, 2.II.1974, p. 191.

¹⁶ Energy Crisis, Facts on File. New York, 1974, vol. 1, p. 2.

¹⁷ The Oil and Gas Journal, 30.I.1978, p. 131, 136.

¹⁸ New York Times, 23.III.1975; The Times, 24.X.1977, p. 13.

¹⁹ Energy Crisis, Facts on File, vol. 1, p. 39.

ГЛАВА VI (с. 164—190)

- ¹ *Triffin R.* Putting Reserves on Deposit with the International Monetary Fund. — The Times, 13.IX.1971, p. 21.
- ² *Rueff J.* Le péché monétaire de l'Occident. Paris, 1971, p. 23.
- ³ Рассчитано по: Survey of Current Business, June 1970, p. 42—43; June 1975, p. 26—27.
- ⁴ Рассчитано по: Survey of Current Business, June 1970, p. 42—43.
- ⁵ Federal Reserve Bulletin, May 1954, p. 540; August 1974, p. A63; June 1978, p. A56.
- ⁶ Monthly Economic Letter, September 1970, p. 103.
- ⁷ Survey of Current Business, June 1979, p. 34.
- ⁸ Рассчитано по: International Financial Statistics. Supplement to 1966/67 Issues, p. XVI; 1978 Supplement. Annual Data 1953—1977, May 1978, p. 45; September 1979, p. 46.
- ⁹ Рассчитано по: International Financial Statistics. 1978 Supplement. Annual Data 1953—1977, May 1978, p. 48—49.
- ¹⁰ National Institute. Economic Review. London, February 1971, p. 108; February 1972, p. 90; May 1973, p. 96; August 1973, p. 70.
- ¹¹ National Institute. Economic Review, February 1975, p. 115; August 1978, p. 68.
- ¹² Survey of Current Business, June 1979, p. 34.
- ¹³ Рассчитано по: International Financial Statistics, Supplement to 1966/67 Issues, p. IV—V; April 1979, p. 10, 27, 28.
- ¹⁴ *Rueff J.* Op. cit., p. 264.
- ¹⁵ Ibid., p. 59.
- ¹⁶ Summary Proceedings of the Twenty—Fifth Annual Meeting of the Board of Governors. Washington, 1970, p. 82.
- ¹⁷ *Friedman M.* The Case for Flexible Exchange Rates. — Foreign Trade and Finance. Essays in International Economic Equilibrium and Adjustment. Ed. by Allen W. and Allen C. New York, 1959, p. 313—314.
- ¹⁸ Цит. по: Frankfurter Allgemeine, 10.V.1974, S. 14.
- ¹⁹ *Emminger O.* The International Monetary Situation — a European View. — The Banker, July 1975, p. 789.
- ²⁰ IMF. Survey, 20.III.1978, p. 87, 88; International Herald Tribune, 2.XII.1977, p. 9.

ГЛАВА VII (с. 191—223)

- ¹ Federal Trade Commission Decisions. Washington, 1939, p. 425; *Wilcox C.* Competition and Monopoly in American Industry. TNEC Monography 21. Washington, 1940, p. 136.
- ² См., например, *Neal A.* Industrial Concentration and Price Inflexibility. Washington, 1942.
- ³ *Mills F.* The Behavior of Prices. New York, 1927; *Stigler G., Kindahl J.* The Behavior of Industrial Prices. New York, 1970.
- ⁴ *Mills F.* Op. cit., p. 99.
- ⁵ *Stigler G., Kindahl J.* Op. cit., p. 9.
- ⁶ *Hultgren T.* Cost, Prices and Profits: Their Cyclical Relations. New York, 1965, p. 25—27.
- ⁷ *Stigler G., Kindahl J.* Op. cit., p. 56; *Cagan P.* Changes in the Recession Behavior of Wholesale Prices in the 1920's and Post—

World War 2.—Explorations in Economic Research, vol. 2, N 1, Winter 1975, p. 78—80.

⁸ Steel, 15.VIII.1958, p. 229.

⁹ См. Аллен Р. Математическая экономия. М., 1963, гл. I.

¹⁰ Yordan J. Industrial Concentration and Price Flexibility in Inflation: Price Response Rates in Fourteen Industries, 1947—1958.— The Review of Economics and Statistics, August 1961; Yordan J. A Model of Price Flexibility.— American Economic Review, June 1961.

¹¹ Schulze C., Tryon J. Prices and Wages.— The Brookings Quarterly Econometric Model of the US. Chicago—Amsterdam, 1965.

¹² Cagan P. Changes in the Recession Behavior of Wholesale Prices in the 1920's and Post—World War 2.— Explorations in Economic Research, vol. 2, N 1, Winter 1975, p. 91; см. также: Cagan P. The Reduction of Inflation by Slack Demand.— Contemporary Economic Problems, 1978. Washington, 1978.

¹³ См., например, Механизм экономического цикла в США, гл. V.

¹⁴ Рассчитано по данным балансов соответствующих фирм, публикуемым в Moody Industrials за соответствующие годы.

¹⁵ National Board for Prices and Incomes. Second General Report Cmnd 3394. London, 1967.

¹⁶ Pickering J. The Prices and Incomes Board and Private Sector Prices: a Survey.— The Economic Journal, June 1971, p. 229.

¹⁷ Blair J. Economic Concentration. New York, 1972, p. 546—547.

¹⁸ См., например, Weston F., Lustgarten S. Concentration and Wage—Price Changes.— Industrial Concentration: the New Learning. New York, 1974.

¹⁹ Cagan P. Changes in the Recession Behavior of Wholesale Prices in the 1920's and Post—World War 2.— Explorations in Economic Research, vol. 2, N 1, Winter 1975, p. 88—93.

²⁰ Council on Wage and Price Stability. Price Behavior During the 1973—1975 Recession. Washington, 1976, p. 15, 18—19.

²¹ Ленин В. И. Полн. собр. соч., т. 32, с. 145.

²² Mills F. The Structure of Postwar Prices. New York, 1948, p. 43.

²³ Eckstein O. The Great Recession. With a Postscript on Stagflation. New York, 1978.

²⁴ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 6, с. 590.

²⁵ Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 25, ч. I, с. 125.

²⁶ Там же.

ГЛАВА VIII (с. 224—250)

¹ Annual Report of the Federal Reserve System. Washington, 1923, p. 31.

² Committee on Finance and Industry. Report. London, 1931, p. 117.

³ Bach G. Making Monetary and Fiscal Policy. Washington, 1971, p. 15—24; Monetary Policy in Twelve Industrial Countries. Ed. by Holbik K. Boston, 1973.

⁴ Kirschen E. et al. Economic Policy in Our Time, vol. 1. Amsterdam—Chicago, 1964.

⁵ Ibidem.

⁶ Самуэльсон П. Экономика. Пер. с англ. М., 1964, с. 791.

⁷ Kirschen E. et al. Op. cit., p. 10.

⁸ *Okun A.* The Political Economy of Prosperity. Washington, 1970, p. 74.

⁹ *Burns A.* The Business Cycle in a Changing World. New York, 1969, p. 287—288.

¹⁰ OECD. Towards Full Employment and Price Stability. A Report by a Group of Independent Experts. Paris, 1977, p. 37.

¹¹ *Ibid.*, p. 42.

¹² *Phillips A.* The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861—1957. — *Economica*, vol. 25, 1958, p. 283—299.

¹³ *Wallich H.* Stabilization Goals: Balancing Inflation and Unemployment. — *American Economic Review*, May 1978, p. 159.

¹⁴ *Gordon R.* What Can Stabilization Policy Achieve? — *American Economic Review*, May 1978, p. 335.

¹⁵ *Ibid.*, p. 130.

¹⁶ The Morgan Guaranty Survey, October 1978, p. 7.

¹⁷ Manufacturers Hanover Trust. Economic Report, June 1978.

¹⁸ *Journal of Monetary Economics*, 1978, N 4, p. 364.

¹⁹ 64th Annual Report of the Federal Reserve System. Washington, 1978, p. 36.

²⁰ OECD. Towards Full Employment and Price Stability, p. 179.

²¹ *Ibidem.*

²² *Ibidem.*

²³ *Ibid.*, p. 19, 21, 22.

²⁴ *Banker*, July 1978, p. 29.

ГЛАВА IX (с. 251—272)

¹ OECD. Socially Responsible Wages Policies and Inflation. Paris, 1975, p. 7.

² IMF. Staff Papers, vol. XXII, N 1, March, 1975, p. 1.

³ Economic Report of the President 1966, p. 89.

⁴ Economic Report of the President 1967, p. 127.

⁵ Economic Report of the President 1974, p. 89.

⁶ Labour's Programme for Britain 1973. London, 1973, p. 14.

⁷ *Pen J.* Economische actualiteiten. Utrecht, 1967, p. 93.

⁸ Economic Report of the President 1972, p. 91.

⁹ Economic Trends, July 1978, N 297, p. 42.

¹⁰ The Times, 24.VI.1970.

¹¹ *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч., т. 23, с. 574.

¹² Рассчитано по: *Jackson D., Turner H., Wilkinson Fr.* Do Trade Unions Cause Inflation? Two Studies with a Theoretical Introduction and Policy Conclusion. Cambridge, 1972, p. 66.

¹³ Industrial and Labour Relations Review, January 1977, vol. 30, N 2, p. 143.

¹⁴ Economic Survey of Europe in 1976, Part I. New York, 1977, p. 30.

¹⁵ National Institute Economic Review, February 1976, p. 75.

¹⁶ *Maynard G., Ryckeghem W. van.* A World of Inflation. London, 1976, p. 254—255.

¹⁷ Economic Report of the President 1975, p. 224; *Lanzillotti R., Hamilton M., Roberts R.* Phase II in Review. The Price Commission Experience. Washington, 1975, p. 34, 35.

¹⁸ National Institute. Economic Review, August 1976, p. 50.

¹⁹ *Zaidi M.* Income Policies and Price Policies. — International

ГЛАВА X (с. 273—293)

¹ Рассчитано по: Main Economic Indicators, November 1971; June 1978.

² Рассчитано на базе месячных заработков в Японии, недельных заработков в США и Великобритании, часовых заработков в ФРГ и часовых ставок в Италии и Франции в обрабатывающей промышленности (в США во всех несельскохозяйственных отраслях) по: Main Economic Indicators, November 1971, June 1978; Monthly Labor Review, February 1979, p. 90.

³ Monthly Labor Review, April 1978, p. 82.

⁴ Main Economic Indicators, June 1978, p. 110, 120, 153.

⁵ Inflation and the Consumer in 1973. Washington, 1974, p. 23; Социально-экономические проблемы трудящихся капиталистических стран. М., 1974, с. 315, 324.

⁶ См. МЭиМО, 1972, № 12, с. 70—71.

⁷ Monthly Labor Review, July 1979, p. 70.

⁸ Statistical Abstract of the US, 1977, p. 249.

⁹ Inflation and Employment. Brussels, 1971, p. 23.

¹⁰ UN. Economic Survey of Europe in 1976, part. I. New York, 1977, p. 28.

¹¹ Шенаев В. Н., Макаров В. С. Финансовая и денежно-кредитная система ФРГ. М., 1977, с. 62; Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland. Stuttgart, 1975, S. 508; 1978, S. 516.

¹² Burg H. Inflation und Klassenkampf. Berlin, 1977, S. 92.

¹³ Statistical Abstract of the US, 1977, p. 453; Tribune (London), 8.IX.1978.

¹⁴ См. МЭиМО, 1972, № 12, с. 72.

¹⁵ Цит. по: Социалистический труд, 1978, № 6, с. 124.

¹⁶ МЭиМО, 1975, № 3, с. 69.

¹⁷ Проблемы мира и социализма, 1978, № 3, с. 61; Main Economic Indicators, September 1978, p. 52, 86.

¹⁸ Tiden. Stockholm, 1977, N 6, s. 337.

¹⁹ Подробнее см.: Page S., Trollope S. An International Survey of Indexing and its Effects. — National Institute. Economic Review, November 1974; Essays on Inflation and Indexation. Washington, 1974, p. 16—23.

²⁰ Inflation: Causes, Consequences, Cures. London, 1975, p. 78.

²¹ Monthly Labor Review, July 1974, p. 25.

²² Douty H. Cost-of-living Escalator Clauses and Inflation. Washington, 1975, p. 31.

²³ British Journal of Industrial Relations. London, July 1973, p. 186—187.

²⁴ Pension and Inflation. Geneva, 1977, p. 46.

²⁵ Old Age Pensions: Level, Adjustment and Coverage. — OECD Observer. Paris, N 77, September — October 1975.

²⁶ Essays on Inflation and Indexation, p. 8—13.

²⁷ Программа Коммунистической партии Советского Союза. М., 1978, с. 27.

²⁸ Statistical Abstract of the US, 1975, p. 374; 1977, p. 421.

²⁹ National Institute. Economic Review, 1978, N 3, p. 19; *Annuaire statistico italiano*. Roma, 1976, p. 362; 1977, p. 328.

³⁰ Материалы XXV съезда КПСС, с. 28—29.

³¹ Рассчитано по: Year Book of Labour Statistics. Geneva, 1951—1978.

³² Рассчитано по: Department of Employment Gazette. London, December 1976, p. 1353; January 1979, p. 28.

³³ Wirtschaft und Statistik, 1979, N. 2, S. 106.

³⁴ Рассчитано по: Социально-экономические аспекты развития забастовочного движения. М., 1978, с. 37.

³⁵ Подробно о стачечных выступлениях американских профсоюзов против последствий инфляционного роста цен см. *Александрова В. А.* Одна из форм борьбы американских трудящихся против инфляции. — Рабочий класс и современный мир, 1975, № 1.

³⁶ Рабочий класс и современный мир, 1978, № 3, с. 60.

³⁷ Pension and Inflation; Рабочий класс и современный мир, 1977, № 2, с. 95.

³⁸ Международные монополии и рабочий класс. М., 1976, гл. VII.

³⁹ *Киселев И. Я.* Трудовые конфликты в капиталистическом обществе: социально-правовые аспекты. М., 1978, с. 49—50.

ГЛАВА XI (с. 294—327)

¹ См. *Красавина Л. Н.* Финансовая и денежно-кредитная система Франции. М., 1978, с. 63—73; *Fourcade J.-P.* Et si nous parlions de demain. Paris, 1978.

² Рассчитано по: Problèmes économiques, 1979, N 1605, p. 26—27.

³ L'Humanité, 10.V.1979; Правда, 11 мая 1979 г.

⁴ Manifeste pour une démocratie avancée, pour une France socialiste. Paris, 1969.

⁵ Changer de cap. Programme pour un gouvernement démocratique d'union populaire. Paris, 1971.

⁶ Programme commun de gouvernement. Paris, 1972.

⁷ P. C. F. Programme commun de gouvernement actualisé. Paris, 1978.

⁸ Государственно-монополистический капитализм (Очерки марксистской политической экономии). Пер. с франц., т. I. М., 1973, с. 371, 398.

⁹ См. там же, с. 398, 402—405.

¹⁰ Economie et politique, 1975, N 251—252—253, p. 170—183.

¹¹ Государственно-монополистический капитализм, т. I, с. 361.

¹² Cahiers du communisme, 1976, N 10, p. 24—28.

¹³ Государственно-монополистический капитализм, т. I, с. 361.

¹⁴ См. подробнее: *Faure C.* Agriculture et capitalisme. Paris, 1978; *Ф. Клаво, А. Лажуани, Л. Персеваль, Ж. Флавьен.* Аграрный вопрос во Франции. Пер. с франц. М., 1976.

¹⁵ Государственно-монополистический капитализм, т. II, с. 207.

¹⁶ Economie et politique, 1977, N 272, p. 113.

¹⁷ France Nouvelle, 1976, N 1611, p. 6.

¹⁸ Economie et politique, 1977, N 273, p. 130—135.

¹⁹ L'Humanité, 27.I.1978.

²⁰ Cahiers du communisme, 1977, N 3, p. 25.

²¹ Ibid., p. 22—23.

²² L'Humanité, 27.I.1978.

- ²³ L'Humanité, 29.I.1978.
- ²⁴ Economie et politique, 1978, N 11 (284), p. 52.
- ²⁵ Цит. по: Во что обходится капитализм, с. 255.
- ²⁶ P. C. F. Programme commun de gouvernement actualisé. Editions Sociales, 1978.—Politica ed economia, 1977, N 6, p. 97; 1978, N 1—2, p. 158.
- ²⁷ Istat. Annuario statistico italiano, 1962, p. 467.
- ²⁸ Mondo economico, 1972, N 44, p. 3.
- ²⁹ Istat. Annuario statistico italiano, 1973, p. 459.
- ³⁰ Istat. Annuario statistico italiano, 1977, p. 461.
- ³¹ Europeo, 13.II.1976, p. 34.
- ³² L'Unità, 20.X.1976.
- ³³ Politica ed economia, 1976, N 2—3, p. 28.
- ³⁴ Politica ed economia, 1976, N 6, p. 4.
- ³⁵ Ibid., p. 4—5.
- ³⁶ Mondo economico, 1978, N 14, supplemento speciale, p. 21.
- ³⁷ L'Unità, 10.VI.1978.
- ³⁸ Politica ed economia, 1976, N 2—3, p. 188.
- ³⁹ L'Unità, 16—18.III.1976; 16.VI.1977.
- ⁴⁰ OCDE. Etudes économiques. Portugal, novembre 1976, p. 11.
- ⁴¹ Economia e Socialismo, 1978, N 28, p. 38; 1979, N 43, p. 64.
- ⁴² Ibid., p. 37.
- ⁴³ VIII съезд Португальской коммунистической партии. М., 1977, с. 213.
- ⁴⁴ Там же, с. 149.
- ⁴⁵ См. там же, с. 158—159.
- ⁴⁶ См. там же, с. 150—152.
- ⁴⁷ Там же, с. 150.
- ⁴⁸ Там же, с. 31.
- ⁴⁹ Economia e Socialismo, 1979, N 43, p. 59.
- ⁵⁰ Avante!, 3.VI.1979.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	3
Глава I	
Современная инфляция: сущность и причины	5
1. Сущность инфляции	—
2. Важнейшие факторы и перспективы современной инфляции	18
Глава II	
Денежно-кредитные и бюджетные факторы инфляционного процесса	36
1. Денежный механизм и инфляция: о характере причинно-следственных связей	37
2. Механизм денежной эмиссии в условиях государственного-монополистического капитализма	42
3. Избыточность денежного обращения как фактор инфляционного обесценения денег	59
Глава III	
Монополии и инфляция	73
1. Концентрация, монополии и конкуренция	—
2. Монополии и инфляционный рост цен	92
3. Меры антитрестовского и антикартельного законодательства как новый вариант антиинфляционной политики	106
Глава IV	
Рост цен на услуги и инфляция	112
1. Монополизация сферы услуг	—
2. Специфика мелкого бизнеса некоторых отраслей сферы услуг	122
3. Производительность труда и технический уровень производства в сфере услуг	132
4. Некоторые особенности производства услуг и спроса на них	138
Глава V	
Цены мирового капиталистического рынка и инфляция	144
1. Новые явления в ценообразовании на мировом капиталистическом рынке и инфляция	—
2. Политика цен транснациональных нефтяных ком-	

паний США и ее влияние на мировой рынок энергоресурсов	157
Глава VI	
Кризис современной валютной системы капитализма и инфляция	164
1. Система золотовалютного стандарта и «финансовая эйфория» в США	165
2. «Импорт» инфляции в условиях бреттон-вудской валютной системы	172
3. Инфляционная роль «плавающих» валютных курсов	181
Глава VII	
Циклические факторы движения цен	191
1. Циклические колебания хозяйственной активности и уровень цен	—
2. Особенности циклического движения цен в 70-годах	203
3. Циклические изменения структуры цен	218
Глава VIII	
«Управление спросом» в системе антиинфляционных мероприятий буржуазного государства	224
1. Методы государственного регулирования общего уровня цен	—
2. Стабилизация цен и общие цели хозяйственной политики	227
3. Проблемы антиинфляционного регулирования цен в 70-х годах	235
Глава IX	
«Политика доходов» в системе государственно-монополистического противодействия инфляции	251
1. Сущность «политики доходов»	—
2. Национальный опыт «политики доходов»	253
3. Результаты «политики доходов»	263
Глава X	
Инфляция и обострение социально-экономических противоречий капитализма	273
1. Воздействие инфляции на материальное положение трудящихся	—
2. Нарастание борьбы рабочего класса против инфляции и ее последствий	285
Глава XI	
Борьба компартий развитых капиталистических стран против инфляции	294
1. Борьба коммунистов против инфляции во Франции	295
2. Борьба коммунистов против инфляции в Италии	309
3. Борьба коммунистов против инфляции в Португалии	320
Источники	328

Современная инфляция: истоки, причины, про-
С 56 тиворечия/АН СССР, Ин-т мировой экономики
и междунар. отношений; Отв. ред. Никитин С. М.
— М.: Мысль, 1980.—340 с.

В пер.: 1 р. 40 к.

Работа посвящена всестороннему исследованию проблем современной инфляции, включая анализ важнейших факторов, определяющих ее возникновение и обострение, ее обратное воздействие на экономическое развитие капиталистических стран. Рассмотрены также социальные аспекты инфляции, ее отрицательное воздействие на положение трудящихся, освещается борьба трудящихся против нее.

С **10703-120**
004(01)80 79-80

ББК 66.2(08)
33М21

ИБ № 1321

СОВРЕМЕННАЯ ИНФЛЯЦИЯ:

**истoki,
причины,
противоречия**

Заведующая редакцией **Т. А. Воскресенская**
Редакторы **О. С. Рябухина, Л. Г. Соловьева**
Младший редактор **Г. М. Абатурова**
Оформление художника **Л. А. Бабаджаняна**
Художественный редактор **Т. В. Иваншина**
Технический редактор **Ж. М. Голубева**
Корректор **В. С. Фенина**

Сдано в набор 29.01.80. Подписано в печать 31.03.80. А. 02029.
Формат 84×108¹/₃₂. Бумага типограф. № 1. Обыкновенный гарн. Высокая
печать. Усл. печатных листов 18,06. Учетно-издательских лис-
тов 19,71. Тираж 15 000 экз. Заказ 58. Цена 1 р. 40 к.

Издательство «Мысль». 117071. Москва, В-71, Ленинский проспект, 15.

Московская типография № 11 Союзполиграфпрома при Государст-
венном комитете СССР по делам издательств, полиграфии и книжной
торговли,
Москва, 113105, Нагатинская, 1.

НОВЫЕ КНИГИ

**В 1981 г. издательство «Мысль»
выпускает в свет:**

**Заглавие С. М. Капиталистическая торговля
сегодня.—14 л.—90 к.**

Работа посвящена специфике развития внутренней торговли капиталистических стран во второй половине 70-х годов. В ней определяется роль торговли и сопряженных с ней отраслей в системе капиталистического воспроизводства, место и функции оптового и розничного звена в товарном обращении в масштабе всего хозяйства. Рассматриваются формы и методы организации главных потоков товародвижения от производства к конечному потреблению в условиях сокращения сферы мелкого предпринимательства и возрастания степени обобществления и концентрации производства и капитала. Дается описание особенностей рыночного механизма современного капитализма и его критика.

Книга рассчитана на научных работников, преподавателей экономических вузов, работников планирующих органов.

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Предварительные заказы на большинство книг издательства «Мысль» принимают магазины, распространяющие общественно-политическую литературу.

Если выпедшей книги в местном книжном магазине не оказалось, посылайте заказы в отделы «Книга — почтой» местного книготорга.

1990

СОВРЕМЕННАЯ ИНФЛЯЦИЯ