

РАВНОВЕСИЕ В ПЛАНОВОЙ ЭКОНОМИКЕ И ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА К РЫНКУ

Аукуционек С.П.

(Москва)

В статье содержится формальная модель планового производителя, во многих отношениях симметричная традиционным схемам рыночной теории — чистой монополии и свободной конкуренции. Исследуются основные свойства этой модели. На ее базе анализируются краткосрочные и долгосрочные последствия перехода к рынку.

Опыт показывает, что трудности теоретического анализа перехода к рынку во многом обусловлены недостаточной исследованностью механизма функционирования планового хозяйства. Несмотря на ряд бесспорных достижений в этой области уровень нашего понимания закономерностей плановой экономики значительно ниже того, что достигнут при изучении рыночной. Прежде всего это касается реальных (а не нормативных) взаимоотношений, которые существуют между субъектами и объектами планирования. В настоящей работе анализ некоторых проблем переходного периода выполнен на базе обобщенной модели планового производителя и плановой отрасли.

1. МОДЕЛЬ ПЛАНОВОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Отправной точкой нашего анализа будет служить стандартная теоретическая модель производителя, стремящегося к получению прибыли и действующего в рамках обычного отраслевого рынка. Не останавливаясь на описании "правил игры" для рыночного производителя, напомним основные результаты, к которым они приводят. Это облегчит установление логических связей между двумя рассматриваемыми здесь подходами.

1. В условиях свободной конкуренции отраслевое равновесие достигается в точке пересечения кривых спроса и предложения, т. е. при

$$P(Q_0) = W, \quad (1)$$

где Q_0 — равновесная величина отраслевого выпуска; P — цена продукта; W — предельные издержки его производства. Для простоты пока предположим, что W постоянно и включает только затраты на заработную плату.

2. В условиях чистой монополии устанавливается такой объем отраслевого выпуска Q_m , который максимизирует общую прибыль B

$$\max B(Q) = P(Q_m)Q_m - WQ_m. \quad (2)$$

3. При обычных посылках о свойствах функций спроса и предложения справедливы неравенства

$$Q_m < Q_0 \text{ и } P_m > P_0. \quad (3)$$

Перенесем мысленно производителя вместе со всем его рынком (например, потребительских товаров) в условия плановой экономики и предположим, что при этом изменятся его цели и "правила игры", которым он будет подчиняться. Формальный перечень гипотез, принимаемых для планового производителя, приводится ниже. Их обсуждению и интерпретации посвящен следующий раздел.

1. Производитель выбирает выпуск Q по своему усмотрению в пределах
- $$0 \leq Q \leq N, \quad (4)$$

где N — потенциальный или плановый выпуск, достигаемый при полной (плановой) занятости всех рабочих, числящихся на данном предприятии.

2. В соответствии с выбранным объемом выпуска и отраслевой функцией спроса устанавливается рыночная цена $P(Q)$, по которой продается весь изготовленный продукт.

3. Производитель получает из бюджета* общий объем заработной платы V , исчисляемый по полной (плановой) занятости и фиксированной заработной плате (точнее, удельных расходов на заработную плату) W

$$V = WN. \quad (5)$$

4. Производитель отдает в бюджет сумму нормативной выручки Y , исчисляемую пропорционально плановому объему производства N , но по рыночным ценам, складывающимся в зависимости от действительного выпуска Q

$$Y = PN. \quad (6)$$

5. Реакция центральных органов на несовпадение объемов действительного и потенциального выпуска ограничивается равенством (6). Это несовпадение никак не отражается на выплачиваемой заработной плате (5).

6. Предполагается, что при условиях 1–5 и заданных W , V и N производитель выбирает такое Q , чтобы максимизировать величину $\bar{B}$, которую в дальнейшем будем называть *антиприбылью*

$$\bar{B} = V - WQ - (N - Q)P \rightarrow \max_Q. \quad (7)$$

Объем невыпущенной продукции

$$S = N - Q \quad (8)$$

назовем *дополнительным продуктом*. Используя формальную зависимость цены от него

$$\bar{P}(S) = P(Q), \quad (9)$$

(7) можно переписать в форме, симметричной (3)

$$\bar{B} = WS - \bar{P}(S)S \rightarrow \max_S. \quad (10)$$

Симметрия двух задач, стоящих перед рыночным и плановым производителями-монополистами, показана на рис. 1. В случае планового хозяйства, как и в рыночном, существует (при обычных предположениях о функции спроса) оптимальное значение выпуска Q_f , которое максимизирует антиприбыль $\bar{B}$. При этом выполняется

$$Q_m < Q_f \leq N. \quad (11)$$

Конкурентный вариант той же модели рассмотрим в разд. 3.

2. ОБСУЖДЕНИЕ ГИПОТЕЗ МОДЕЛИ

Принятые гипотезы о плановом производителе и окружающей его институциональной среде могут на первый взгляд показаться странными и плохо отражающими специфику плановой экономики. Рассмотрим три положения, способные, вероятно, вызвать наибольшие возражения, а именно: нефиксированность цен, несовпадение планируемого и фактического объемов выпуска и целевую функцию производителя.

1. **Нефиксированность цен.** Само по себе наличие кривой спроса $P(Q)$ с отрицательным наклоном, очевидно, не должно вызывать возражений: чем выше цена товара, тем,

*Термин "бюджет" используется здесь в нестрогом смысле.

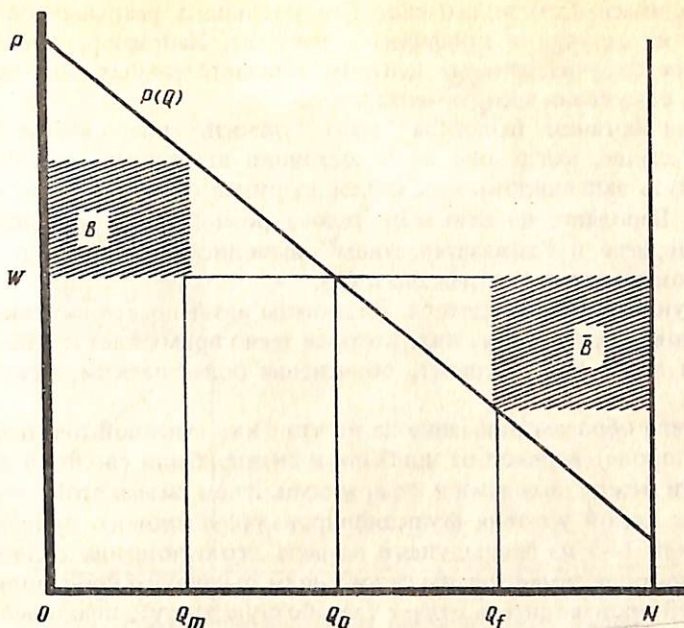


Рис. 1. Максимизация прибыли (B) и антиприбыли ($\bar{B}$) в случае производителя-монополиста

при прочих равных условиях, меньшее его количество захотят купить потребители. Но правомерно ли считать, что в плановой экономике цены изменяются в соответствии с функцией спроса? Заметим, что в ряде работ, посвященных централизованной (плановой) экономике, цены задаются жесткими, или по крайней мере, неуправляемыми производителями.

Но есть ли серьезные основания считать гипотезу о чрезмерно жестких ценах более правдоподобной, чем принятую в настоящей статье? Насколько оправдан этот стереотип? Существует лишь ограниченный набор сырьевых и пищевых товаров, цены на которые сравнительно легко контролировать из центра. На прочих плановых рынках производитель обычно располагает возможностями повысить или понизить цены на свою продукцию, даже не входя формально в противоречия с установленными государством нормативами. Например, он может это сделать за счет ассортиментного сдвига, "улучшения" качества или выпуска квази-новинок. Это могут быть и согласованные действия: производитель обосновывает необходимость ценовых изменений, планирующий орган соглашается с ним. Отличие плановых цен от рыночных проявляется, по-видимому, не столько в отсутствии их реакции на спрос, сколько в замедленности и неточности такой реакции. Но данное обстоятельство не играет роли в большей части последующего анализа. К тому же, как будет ясно из дальнейшего, жесткие цены представляют частный случай, который нетрудно вписать в общую схему*.

2. Несовпадение планового выпуска с фактическим. Сама по себе попытка о несовпадении между ними вряд ли нуждается в обосновании. Но правомерно ли предполагать, что такое несовпадение возникает не просто из-за ошибок или случайностей, а есть результат осознанного выбора производителя, его оптимальное состояние?

Такая гипотеза была бы неправомерной, если бы центральные планирующие органы могли эффективно контролировать объем реального выпуска. Но ситуация здесь

*Интересно, что противоположный стереотип существовал в теории рыночной экономики: до "кейнсианской революции" 1930-х годов стандартной здесь была предпосылка о чрезмерной (по сравнению с реальным положением дел) гибкости цен. В своей "Общей теории занятости, процента и денег" Дж.М. Кейнс, как известно, отошел от этих стандартов и предположил цены постоянными.

та же, что и с ценами. Есть много способов уменьшить реальный объем своих поставок на рынок, не вступая в конфликт с центром. Например, это можно сделать за счет сокращения не учитываемых центром вспомогательных операций, услуг, ухудшения качества, оскудения ассортимента и т. д.

Планирующим органам было бы легко "уличить" предприятие в невыполнении заданий в том случае, когда оно не в состоянии выполнить свои бюджетные обязательства и вернуть запланированный объем выручки от продажи всего запланированного продукта. Вероятно, на практике такого рода "платежеспособность" и служит конечным критерием и "доказательством" выполнения плана. Это ограничение на деятельность производителя и отражено в (6).

3. Целевая функция производителя. Возможны различные трактовки целевой функции (10). Остановимся на той из них, которая тесно примыкает к обычному "рыночному" взгляду на вещи. Чтобы сделать объяснение более легким, разобьем его на ряд этапов.

А. Прежде всего обратим внимание на то, что с качественной точки зрения (оставляя пока детали в стороне) переход от прибыли к антиприбыли сводится просто к перемене знака разности между доходами и издержками. В чем смысл этой операции?

В той мере, в какой условия функционирования планового производителя описываются гипотезами 1–5 из предыдущего раздела, его отношения с центральными органами в некотором роде симметричны отношениям рыночного производителя с рынком: то, что рыночный производитель отдает (заработную плату), плановый производитель, наоборот, получает. Другими словами, издержкам рыночного производителя соответствует "валовый доход" производителя планового. А рыночному доходу PQ соответствует величина PN , которую плановый производитель обязан перечислить вышестоящим органам, и которая, следовательно, образует для него нечто вроде "издержек". Именно на этой "перевернутой" (с нормальной точки зрения) логике и основана целевая функция (10).

В. Почему такая "перевернутая" логика относится к той части продукта, которая предполагается непроектируемой? Т.е. почему антиприбыль максимизируется по S , а не по Q ? Потому, что подобная замена — это последовательное развитие этой же самой линии рассуждений.

В рамках оговоренных условий максимизация величины $WN - P(Q)Q$ не имеет для производителя никакого смысла. С одной стороны, WN он получит в любом случае, даже не работая. С другой — часть бюджетных отчислений, именно $P(Q)Q$ — автоматически покрываются выручкой от продаж, (которые по определению равны той же величине). Единственное, что может беспокоить его в подобной ситуации, — это непроектируемый продукт, ибо с ним связана та часть бюджетных отчислений PS , для которой нет автоматического покрытия выручкой, и для уплаты которой ему приходится тратить свой доход WN .

Отсюда ясно, что в той проблеме, которая стоит перед производителем, реальными издержками являются не $P(Q)Q$, а PS , т.е. одно из слагаемых (10).

С. Посмотрим, как возникает другое слагаемое. Почему производителю может быть выгодным $S > 0$? Ведь в этом случае он как будто бы без видимой компенсации лишает себя части дохода WN . Выбрав $S = 0$, он сохранил бы всю причитающуюся ему заработную плату целиком.

Здесь следует учесть высвобождающиеся ресурсы. За их счет производитель получает возможность помимо основного произвести некий дополнительный продукт. Чтобы не вводить лишних обозначений, предлагается измерять этот дополнительный продукт по той же шкале, что и основной, т.е. величиной S . Конкретные формы дополнительного продукта разнообразны. Например, человек может в служебное время решать личные проблемы, или трудиться с меньшей интенсивностью, сохраняя силы для домашней работы, или получать удовлетворение просто от безделья и т. д. Дополнительное производство может даже технологически совпадать с основным, например, когда $Q = N$, но часть выпущенной продукции не доходит до основного рынка и уносится домой.

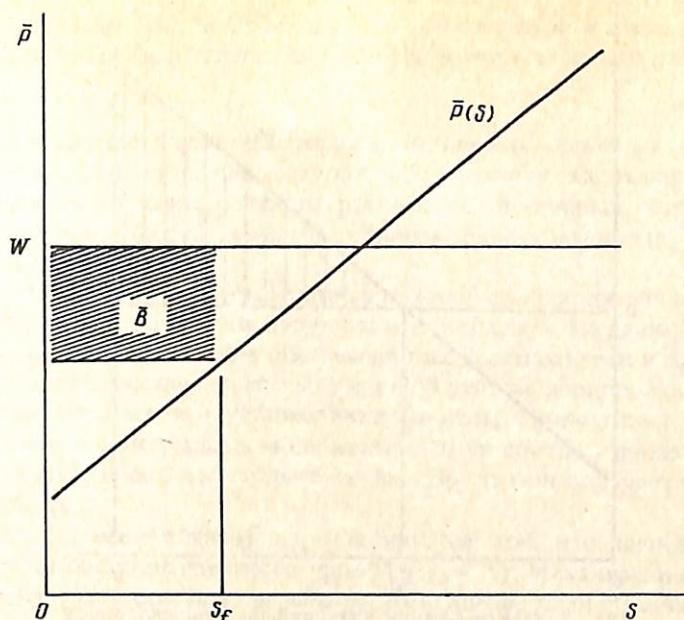


Рис. 2. Спрос и предложение на дополнительном "рынке"

Дополнительный продукт не влияет на цену P основного рынка, но обладает как бы собственной ценой на "рынке" дополнительном. Действительно, часть бюджетных поступлений WS выглядит для производителя совсем как "выручка от продажи" (плановому органу) продукта S по цене W . Этим объясняется первое слагаемое в целевой функции (10).

Могут возразить, что "на самом деле" государство выдает заработную плату вовсе не за дополнительный, а за основной продукт. Но этот "факт" совсем не кажется бесспорным: с какой стороны на него посмотреть. Планирующий орган "думает", что платит за основной продукт. Но для производителя выпуск основного продукта — лишь элемент "правил игры", подчиняясь которым, он производит то, что хочет и сколько считает нужным.

Д. И наконец, проблема максимизации антиприбыли в целом. Из всего сказанного ясно, почему формально эта задача оказывается почти полным аналогом максимизации прибыли. Производитель выпускает дополнительный продукт, неся при этом издержки, и "продает" его на дополнительном "рынке" по сложившейся там "цене".

Переместив начало координат в точку $Q = N$ на оси абсцисс и поменяв ее ориентацию, мы получаем почти стандартную "рыночную" картину (см. рис. 2). Функция спроса на дополнительный продукт задается функцией издержек основного продукта. И наоборот, функция (средних) издержек задается функцией спроса.

3. СВОБОДНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ В УСЛОВИЯХ ПЛАНОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Описанный подход легко приложим и к случаю наклонной кривой издержек. Его рассмотрение для монополистической ситуации не приводит к качественно новым выводам, поэтому ограничимся анализом того, что по аналогии с рыночной теорией можно было бы назвать "свободной конкуренцией в условиях плановой экономики".

Если выбор планового производителя не влияет на цену основного рынка, то проблема максимизации антиприбыли выглядит для него так, как показано на рис. 3. Оптимум достигается при выполнении условия

$$P = W(Q). \quad (12)$$

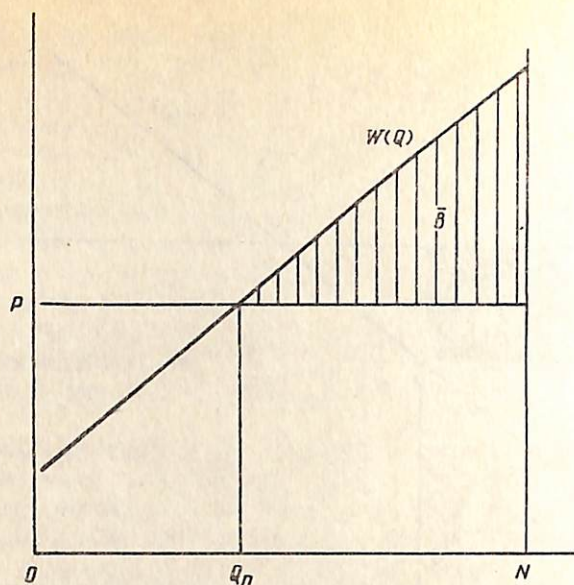


Рис. 3. Максимизация антиприбыли при свободной конкуренции

Если на плановом рынке действует много мелких производителей, "устроенных" так, как показано на рис. 3, то общеотраслевое равновесие достигается в точке пересечения отраслевых кривых спроса и предложения. Схема рассуждений здесь та же, что и в обычном рыночном варианте. Пока мы находимся правее равновесия, те производители, чьи предельные издержки (производства основного продукта) выше цены, стремясь увеличить свою антиприбыль, уменьшают выпуск. Наоборот, левее точки равновесия тот же стимул ведет к росту выпуска. Изменения выпуска не обязательно связывать с притоком капитала в отрасль или оттоком из нее. Достаточно, чтобы каждый производитель имел наклонную кривую издержек на соответствующем диапазоне производственных мощностей.

Из сказанного следует два главных вывода: 1) конкурентное равновесие в условиях рыночной и плановой экономики достигается в одной и той же точке; 2) в плановой экономике монопольный выпуск выше, а монопольная цена ниже, чем их конкурентные значения.

Эти выводы могут показаться противоречащими действительности. Если конкурентное равновесие в двух случаях совпадает, то, комбинируя неравенства (3) и (11), легко прийти к заключению, что

$$Q_m < Q_o < Q_f, \quad (13)$$

а это в свою очередь уже весьма близко к "доказательству" преимуществ плановой экономики над рыночной.

Однако надо учесть, что в модели рассматривается отдельно взятая отрасль. Между тем известно, что продукт, производимый в рыночной экономике, характеризуется гораздо большим разнообразием. Соответственно там больше и общее число отраслей, за счет чего и достигается высокий уровень агрегатного выпуска.

4. ОБЩАЯ СХЕМА ЭВОЛЮЦИИ ПЛАНОВОЙ ОТРАСЛИ

Для анализа перехода к рынку необходимо хотя бы в общих чертах обрисовать типичную эволюционную траекторию типичной плановой отрасли, указав тот рубеж, до которого она успела продвинуться и с которого начинается реформа. В рамках предложенного подхода выделяются несколько стадий отраслевого развития. На первой

(становление) в отрасли действует множество сравнительно мелких производителей, суммарный планируемый (и фактический) выпуск которых меньше равновесного

$$N < Q_0. \quad (14)$$

Последнее объясняется двумя факторами. Во-первых, плановая экономика изначально возникает из рыночной, для которой, по-видимому, характерно функционирование левее точки чисто конкурентного равновесия. Во-вторых, переходный период (от рынка к плану) неизбежно связан с экономическими потерями, еще больше снижающими уровень производства.

Из (14) следует, что $P(N) > W(N)$. Поэтому каждый производитель вынужден выполнять план ($Q = N$), иначе ему нечем будет платить в бюджет. На данной стадии увеличение планов (N) при одновременном обеспечении их финансовыми и трудовыми ресурсами приводит к росту фактического выпуска Q . В этот же период, когда спрос ненасыщен, наиболее вероятны жестко устанавливаемые цены. Причем производитель объективно заинтересован в максимальном снижении цен (и соответственно в еще большем обострении дефицита), поскольку только таким образом он получает шанс на положительную антиприбыль.

Вторая стадия (промежуточная) характеризуется тем, что планируемые объемы производства достигают конкурентного уровня ($Q_0 = N$). Механизм развития плановой отрасли претерпевает качественные перемены. Повышение плановых заданий (даже при их полной обеспеченности всеми необходимыми ресурсами) перестает давать требуемый результат. Правее точки конкурентного равновесия возникает положительная антиприбыль, стремясь к которой производители постоянно возвращаются к уровню Q_0 .

Третья стадия (зрелость) наступает после реорганизации отрасли. Столкнувшись с невозможностью побудить производителей увеличить выпуск, центральные органы создают из них более крупные хозяйственные единицы. Другими словами, в противоположность тому, что наблюдается в капиталистических странах, в плановой экономике на определенном этапе ее развития становится оправданной политика поощрения отраслевой монополизации*. Теперь повышение плановых заданий снова побуждает поднимать фактический выпуск, хотя и при возрастающем объеме неиспользуемых мощностей. Заметим также, что попытка "стимулировать" рост выпуска увеличением зарплаты, как ясно из рис. 2, ведет к противоположному результату.

Наконец, можно выделить четвертую стадию (упадок). Рост плановых заданий и бюджетных ассигнований на их выполнение с некоторого момента приводит к ситуации, когда выплачиваемая отраслью заработная плата превышает стоимость выпускаемой продукции. Начинается "проедание" национального богатства.

5. КРАТКОСРОЧНЫЙ СЦЕНАРИЙ ПЕРЕХОДА ОТ ПЛАНОВОЙ ЭКОНОМИКИ К РЫНОЧНОЙ

Думается, что третья и четвертая стадии наиболее соответствуют текущему положению дел в нашей экономике. Рассмотрим на их основе краткосрочный сценарий перехода к рынку.

Предположим, что реформа осуществляется декретивным преобразованием плановых производителей в рыночные путем моментального изменения "правил игры" и перехода от максимизации антиприбыли к максимизации прибыли при сохранении неизменными всех прочих условий. Тогда можно утверждать, что ближайшим результатом таких преобразований станет сокращение объема выпуска и рост цен.

Действительно, из (13) следует, что монополистические производители уменьшают выпуск с Q_f до Q_m . Соответственно поднимутся цены. Речь здесь идет именно о ближайших результатах реформы, когда все остается по-старому, кроме "правил игры". В дальнейшем неблагоприятные вторичные эффекты (сокращение занятости, нарушение

*Этим, возможно, и объясняется тот факт, что самые большие в мире монополии были созданы именно в плановых хозяйствах.

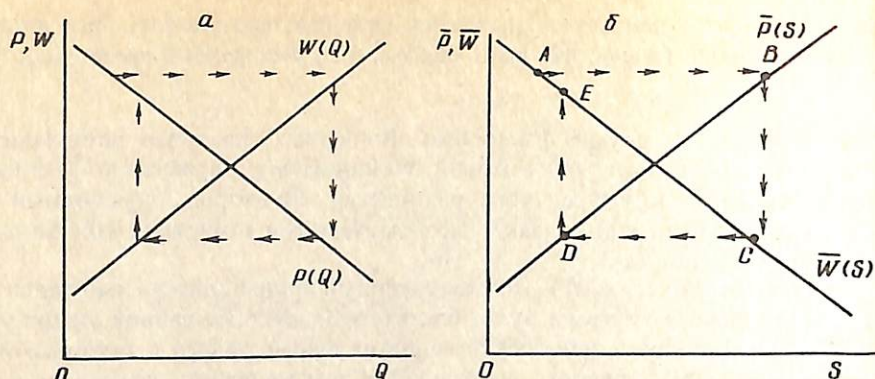


Рис. 4. Взаимодействие спроса и предложения при свободной конкуренции в случае рынка (а) и плана (б)

ние хозяйственных связей) еще сильнее углубят кризис. В более отдаленной перспективе развитие нормальных отраслевых структур и создание новых производств и рынков будет, наоборот, способствовать выходу из него.

Обычно трудности вступления в рынок связывают в первую очередь с высокой степенью монополизации советской экономики. В рамках предложенного подхода видно, что это лишь часть проблемы. Даже если монополии, возникшие в плановых условиях, "распылить" вплоть до "атомарных" производителей, падения продукции и роста цен все равно не удалось бы избежать, поскольку $Q_o < Q_f$. Причем это сокращение произошло бы еще до перемены "правил игры".

6. ДОЛГОСРОЧНЫЙ СЦЕНАРИЙ ПЕРЕХОДА К РЫНКУ (ТЕОРЕМА ОБ УТРАЧЕННОМ РАВНОВЕСИИ)

Обратимся к более долговременным аспектам перехода. Отвлечемся для простоты от фактора монополии и предположим, что реформа начинается со второй стадии, когда в отрасли в среднем поддерживается равновесие в оговоренном выше смысле. Хотя "правила игры" не влияют на точку равновесия, их перемена может отразиться на его стабильности. Суть эффекта легче всего продемонстрировать при помощи стандартной "паутинообразной" схемы взаимодействия спроса и предложения.

На рис. 4 представлены процессы взаимного приспособления спроса и предложения в рыночном и плановом вариантах. Рассуждения в обоих случаях формально одинаковы: более высокая цена побуждает продавцов поставить в следующий период большее количество товара, которое можно продать, только понизив цену, что в свою очередь уменьшает поставки на рынок в следующий период, и т. д. Несмотря на внешнее сходство итеративные процессы, изображенные на рис. 4, обладают фундаментальным различием. Оно становится очевидным, если перенести схему с рис. 4б, в систему координат рис. 4а, т. е. представить спрос и предложение плановой отрасли в терминах основного, а не дополнительного продукта. Тогда окажется, что эти адаптивные процессы идут в противоположных направлениях: рыночный — по часовой, плановый — против часовой стрелки.

Возникает, однако, вопрос, как интерпретировать этот вывод. Является ли он чисто формальным, либо отражает реальные процессы, протекающие в плановой экономике? Предыдущие модели позволяют осознать наличие такого рода проблемы. Но для ее корректной постановки и решения их недостаточно. Поэтому рассмотрим более общую схему плановой отрасли, в которой решения о ценах и объемах выпуска Q принимаются центральными плановыми органами. Две гипотезы играют при этом главную роль.

1. О перевернутой причинности кривой предложения. Постулируется, что при сохра-

нении положительной связи между ценой и выпуском ее причинно-следственная направленность в плановой экономике меняется на противоположную, т. е. не цена определяет выпуск (как в рыночной теории), а наоборот. Смысл этой гипотезы прозрачен. Мы исходим из того факта, что в плановом хозяйстве в первую очередь планируются объемы производства, и лишь затем как следствие плана по объему устанавливаются себестоимость и цены. И даже не столько устанавливаются, сколько выявляются уже по ходу выполнения планов, когда становятся окончательно ясными те издержки, которые сопряжены с достижением намеченных объемных показателей.

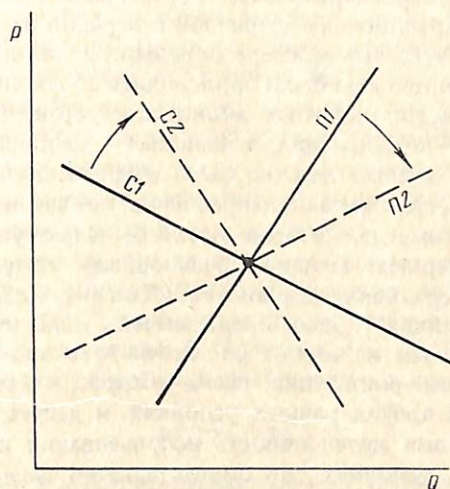


Рис. 5. Преобразование кривых спроса (C) предложений (Π) при переходе от рыночной экономики (1) к плановой (2)

2. Плановые органы стремятся ввести цену, равную предельным издержкам производства основного продукта.

Отталкиваясь от этих двух предпосылок, обратный адаптивный процесс, изображенный на рис. 4б, можно объяснить, например, следующим образом. Допустим, государство определило потребности населения в продукте и установило цену, покрывающую предельные издержки его производства. Пусть на рис. 4б этому первоначальному состоянию соответствует точка A (речь, естественно, идет об основном продукте и данный рисунок мы используем только для экономии, подразумевая равенство (8)). Затем выяснилось, что по назначенной цене люди покупают меньше продукции, и производство уменьшается (смещение в точку B). Здесь оказывается возможным снижение цены до уровня C . Оно может объясняться политическими мотивами, либо быть просто промежуточным этапом планового расширения производства. Последнее осуществляется при данной цене вплоть до насыщения рынка в точке D (усложнения, связанные с перепроизводством мы не рассматриваем). После этого вновь возникает необходимость повысить цену до уровня, покрывающего издержки (E), и т. д.

Вероятно, можно найти и другие трактовки обратного адаптационного процесса, протекающего по типу рис. 4б. В любом случае наличие таких процессов приводит нас к следующей теореме: любая пара кривых спроса и предложения, устойчивая в плановой экономике, неустойчива в рыночной, и наоборот. Действительно, если спираль сходится при движении в одну сторону, то при движении в другую она станет расходящейся. А это и означает, что устойчивое равновесие превращается в неустойчивое.

Из общих соображений ясно, что и в рыночной, и в плановой экономике должна существовать тенденция к устойчивости. Нестабильные отрасли не смогли бы долго существовать. Поэтому возникает следующий вопрос: каким образом может осуществ-

вляться переход из одного режима устойчивости в другой, т. е. от рынка к плану (1920-е — 1930-е годы) или от плана к рынку (1990-е).

В рамках рассматриваемой модели ответ однозначен. Устойчивость равновесия зависит от соотносительных наклонов кривых спроса и предложения. Поэтому переход от рыночной экономики к плановой, и обратно должен обязательно сопровождаться соответствующим изменением наклонов кривых. В противном случае равновесие в системе будет неустойчивым, а ее исторические перспективы — проблематичными. При этом начальная фаза перехода, когда "правила игры" поменялись, а рыночные кривые остались прежними, может характеризоваться ростом нестабильности.

Поскольку ситуация выглядит симметричной и переход от рынка к плану уже один раз состоялся, попытаемся на его примере определить, какие именно изменения кривых спроса и предложения должны были происходить в условиях плановой экономики.

Теоретически вопрос ясен: рыночная экономика устойчива, когда кривая спроса более пологая, чем кривая предложения, а плановая — наоборот. Отсюда вытекает, что становление планового хозяйства должно было сопровождаться постепенным "разворотом" кривых спроса и предложения в направлении, показанном на рис. 5.

Укажем лишь на два момента, которые могли бы в первую очередь способствовать такому развороту*. Во-первых, меньшее разнообразие потребительской корзины в плановой экономике по сравнению с рыночной. Товары, которые продаются и покупаются на "плановых рынках", либо предназначены для удовлетворения базисных потребностей населения, либо не имеют достаточного количества субституттов. Опыт свидетельствует, что объем реализации таких товаров в гораздо меньшей степени зависит от цены, что, при прочих равных условиях, и делает их кривую спроса более крутой. Во-вторых, меньшая интенсивность использования производственных ресурсов. При прочих равных условиях это обстоятельство делает кривую предложения более пологой.

Указанные факторы вполне соответствуют очевидным тенденциям планового хозяйства. Понятны и вызывающие их причины: с одной стороны, чем меньше разнообразие, тем легче планировать, с другой — чем больше незадействованных ресурсов, тем легче выполнять планы.

Описание причин сдвига кривых спроса и предложения в плановом хозяйстве — это одновременно и описание тех трудностей, с которыми связан обратный переход — к стабильной рыночной экономике. Необходимые изменения (разворот кривых спроса и предложения в другую сторону) невозможно осуществить в короткий срок. Отсюда вытекает неизбежность переходного периода, характеризующегося экономической нестабильностью и несбалансированностью.

* * *

Предложенная модель трансформации плановой экономики в рыночную основана на методологии частичного равновесия и не претендует на комплексное описание этого процесса. Ряд принципиально важных явлений переходного периода таких, как инфляция, безработица, увеличение дифференциации доходов и другие, остались за пределами нашего внимания. Их учет требует анализа макроуровня с использованием моделей другого класса.

Отраслевой характер проведенного анализа должен учитываться и при интерпретации полученных результатов. Опасность падения производства и роста нестабильности при переходе к рынку заставляют еще раз задуматься о способах проведения реформ. Но эта опасность не может служить достаточным поводом для отказа от преобразований. В долговременной перспективе рыночное хозяйство в целом доказало высокую эффективность. Значение этого факта явно перевешивает трудности переходного периода.

*Подробнее см. [1, 2].

Одно из главных достоинств предложенного подхода мы видим в том, что он помогает представить плановое хозяйство как зеркальное отражение рыночного, как своего рода антиэкономику, закономерности функционирования которой в некотором смысле подобны уже изученным рыночным закономерностям, взятым с "обратным знаком". Можно предположить, что практически любому результату рыночной теории соответствует его формальный аналог в теории антиэкономики, который получается посредством несложных "симметричных" преобразований. Причем "центром симметрии" является точка конкурентного равновесия.

Необходимо подчеркнуть, что правомерность предложенного подхода требует дальнейших обоснований. Важно прежде всего выяснить, сколь широкой могла бы быть сфера его приложения. Неполное (мягко говоря) сходство модельного планового производителя со своим реальным прототипом не может, разумеется, не вызывать известной настороженности. Но оно не дает повода и для излишнего пессимизма. В конце концов, симметрия подходов предполагает примерно одинаковую строгость оценочных критериев в двух случаях. В связи с этим стоит напомнить, что сходство с капиталистической действительностью популярных моделей рыночной теории — чистой монополии и свободной конкуренции — тоже весьма отдаленное. Но именно на их примере мы еще раз убеждаемся, что адекватность теории непосредственно наблюдаемым фактам не всегда является признаком ее эффективности.

В процессе подготовки данной статьи полезные замечания были высказаны М. Бойко, М. Вороновицким, Ю. Кочевриным, В. Полтеровичем, Л. Фрейнкманом, П. Цукановым, Р. Энтовым. Всем им автор выражает свою признательность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аукуционек С.П. Дискуссионные вопросы теории цикла. М.: ИМЭМО АН СССР, 1990.
2. Проблемы перехода к рыночной системе хозяйства в СССР и мировой опыт. Вып. 1. Ч. 2. М.: ИМЭМО АН СССР, 1991.

Поступила в редакцию
25 XII 1990