

Прибыль, инфляция и экономический рост

© 2009 Г.Ю. Билыч

Из экономической теории равновесного состояния следует, что экономический рост и прибыли предприятий равны нулю. Другими словами, равновесная теория описывает, как ни странно, состояние кризиса реальной экономики и не позволяет понять природу экономической прибыли и экономического роста. В статье обосновано, что только в рамках динамической теории возможно определение этих величин и установление связи между ними. Показано, что равновесное состояние или кризис наступает в условиях исчерпания возможностей экстенсивного роста и перехода на интенсивный путь развития.

Ключевые слова: экстенсивный экономический рост, интенсивный экономический рост, прибыль, инфляция, конкуренция, безработица.

Один из парадоксов экономической теории состоит в том, что в условиях долгосрочного конкурентного равновесия, когда предельный продукт труда и капитала равен их цене, прибыль предприятий и экономический рост в отдельной отрасли или стране в целом равны нулю. Получается, что стремление к равновесию подобно отказу от экономического процветания и ставит крест на вечном мотиве предпринимательской активности - прибыли. В реальной жизни конкурентное равновесие мы наблюдаем только во времена экономических кризисов, когда рост и прибыли быстро устремляются к нулю. Стремление к равновесию и к активной конкуренции оборачивается для нас депрессией и растущей безработицей. Противоречие между теоретическим исчезновением прибыли и реальностью всегда требовало объяснений. Р. Кантильон в XVIII в., И. Тюнен и Ж.Б. Сэй в XIX в., Ф. Найт в XX в. объясняли феномен прибыли, как награду за неопределенность и предпринимательский риск или представляли ее как отдельный фактор производства, такой же, как труд и капитал. Й.А. Шумпетер описывал процесс получения прибыли как награду предпринимателю-инноватору за внедрение новых разработок и новых способов производства, в результате чего он становился временным монополистом на рынке. Неудивительно, что для объяснения природы прибыли и экономического роста экономисты всегда были вынуждены в той или иной степени отходить от стационарной модели экономики, применяя все больше тех или иных динамических элементов.

Сам смысл прибыли требует рассмотрения деятельности предприятия на каком-то отрезке времени, потому что прибыль - это разница между "сегодняшней" стоимостью готового продукта и "вчерашними" затратами. В свою очередь, "вчерашние" затраты можно определить как "вчерашнюю" стоимость затраченных факторов производства. Представим экономику в виде произ-

водственной функции: $Y = f(K, L)$, где Y - величина произведенного продукта; K и L - использованные количества капитала и труда. Стоимость продукта отрасли (страны) равна:

$$pY = wL + rK, \quad (1)$$

где p - цена продукта;

w и r - цена труда (зарплата) и капитала, соответственно. Все величины зависят от времени t .

Выражение (1) справедливо только для стационарной экономики, в которой экономический рост и прибыли равны нулю. Еще раз отметим, что левая часть уравнения отражает состояние "сегодня", а правая часть отражает состояние, которое было "вчера". Чтобы появилась прибыль или убытки, нужны изменения во времени. В стационарных условиях прибыль предприятия может возникнуть только за счет соответствующего убывка другого предприятия. Чтобы возникла суммарная прибыль, необходим экономический рост:

$$d(pY)dt/dt = d(wL + rK)dt/dt = R, \quad (2)$$

где R - суммарная прибыль всех участников рынка.

Действительно, полученную прибыль предприятие должно иметь возможность потратить на дополнительный продукт или факторы производства, которые могут возникнуть только в условиях экономического роста. Трудно представить ситуацию, когда полученную прибыль невозможно потратить, поскольку весь продукт и средства производства уже куплены. В таком случае, благодаря избыточному спросу, вырастут цены на конечный продукт и факторы производства - возникнет инфляция, которая съест избыточную прибыль. Представим выражение (2) в следующем виде:

$$(pdY/dt + Ydp/dt)dt = (wdL/dt + Ldw/dt + rdK/dt + Kdr/dt)dt. \quad (3)$$

Первое слагаемое левой части уравнения характеризует реальный экономический рост, а второе - инфляцию. Следовательно, суммарная прибыль всех предприятий - это сумма инфляции и реального экономического роста:

Прибыль = Инфляция + Экономический рост.

Если инфляция в стране составила 3%, а экономический рост - 5%, то средняя рентабельность предприятий, включая государственные структуры, будет равняться 8%. Нет прибылей - нет экономического роста, нет экономического роста - нет и прибылей. Поэтому изъятая государством часть прибыли в виде налогов требует чрезвычайно эффективного применения. В противном случае именно на величину уплаченных налогов сократится экономический рост. Вызывает возражение и прогрессивная шкала налогообложения, поскольку в таком случае мы наказываем предприятие за высокий вклад в рост национального продукта. Это не касается монопольных структур, которые свою высокую прибыль часто формируют за счет убытков других участников рынка. В некоторых исследованиях отмечается, что фирмы обычно преследуют две различные цели: получение прибыли и расширение производства и рынков сбыта. На самом деле цель одна, поскольку прибыль равна росту. Если вы свою прибыль потратите не на средства производства, а на товары, то это вызовет экономический рост производителей этих товаров.

Микроэкономика и макроэкономика долгое время существуют обособленно, находя мало точек пересечения. Так как прибыль отдельной предприятия (микроэкономический показатель) связана с экономическим ростом (макроэкономический показатель), то возможно нахождение связи между деятельностью участников рынка и такими показателями, как инфляция, безработица, конкуренция, уровень зарплат, цены на ре-

сурсы. Попробуем проанализировать уравнения, приведенные выше. Высокие экономический рост и прибыли привлекают на рынок новых игроков, которые вступают в острую конкурентную борьбу за трудовые и капитальные ресурсы. Ограниченность труда и капитала приводит к падающей отдаче вложенных средств: дальнейшее снижение безработицы (рост dL/dt) и увеличение капитала (dK/dt) подходит к своему пределу, замедляется производство конечного продукта (dY/dt). Зарплаты (dw/dt), сырье, недвижимость, процентные ставки (dr/dt), цены конечных продуктов (dp/dt), напротив, устремляются вверх. Разгоняется механизм инфляции. Такой сценарий *экстенсивного* роста представлен на рис. 1: 1965 г. - начало 1970 г.

Высокая инфляция, высокие цены на сырье и недвижимость, растущие зарплаты и процентные ставки, падающий экономический рост и прибыли - вот основные признаки будущего кризиса. Он практически неизбежен (начало 1970 г.). Наступил предел экстенсивного роста. Что дальше? В условиях, когда рост устремляется к нулю, рентабельность некоторых предприятий становится отрицательной. В ответ они начинают снижать затраты на труд и капитал, что приводит к росту безработицы и снижению инфляции и производства. Цены факторов производства также снижаются. Но наращивать выпуск продукции не имеет смысла, поскольку даже небольшой рост снова вызовет подорожание труда и ресурсов, что критически снизит рентабельность, и последует возврат в точку кризиса. Из уравнений (1-3) понятно, что новый длительный цикл экстен-

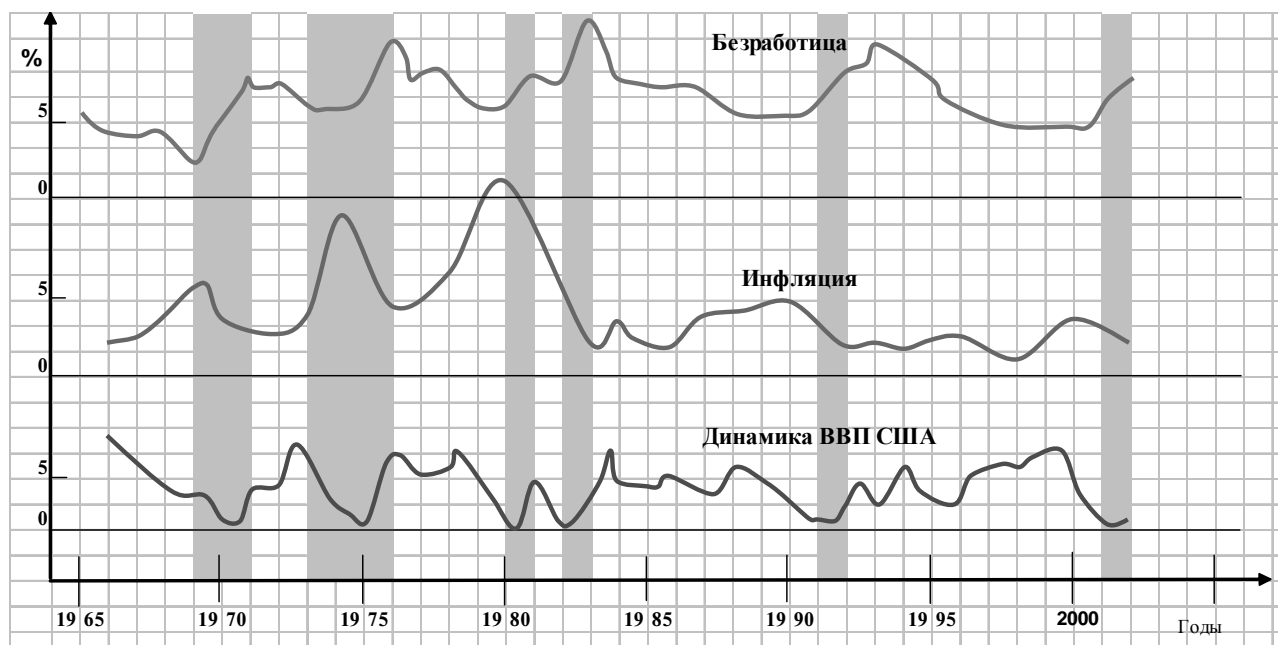


Рис. 1

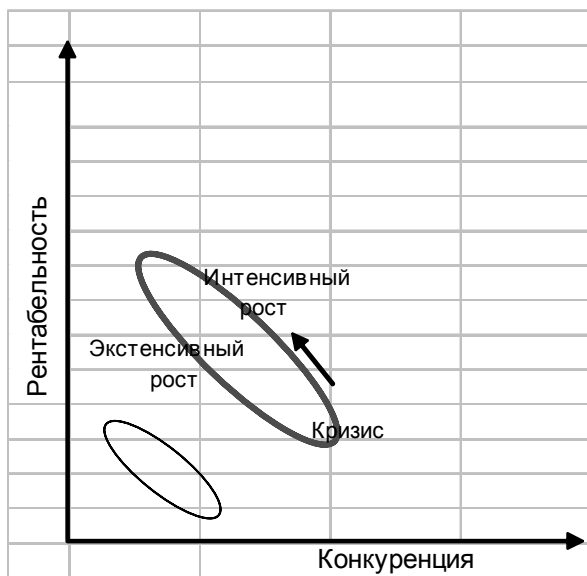


Рис. 2

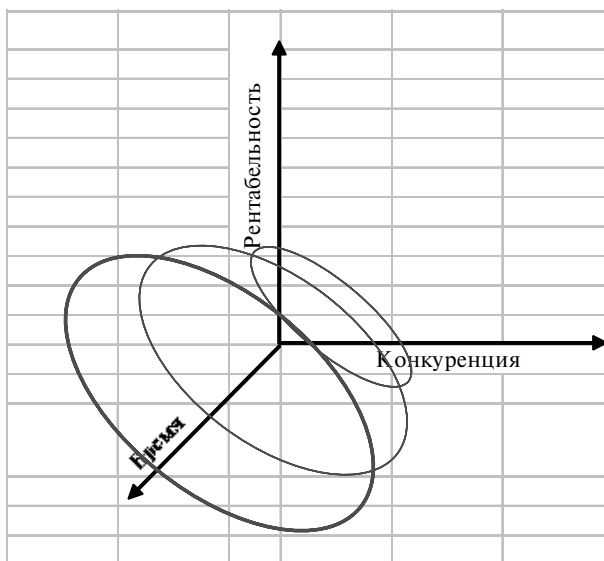


Рис. 3

сивного роста возможен только при существенном сокращении трудовых и капитальных затрат или факторных цен. Необходимо скачкообразное увеличение производительности труда и капитала или нахождение принципиально новых источников сырья (что вполне возможно) и труда, что очень проблематично. Такой путь развития экономики является **интенсивным**. Для его осуществления необходимы инновации: применение новых технологий производства и управления, внедрение новых разработок и открытий. В начале 1970 г. это были ресурсосберегающие технологии, в 1980-х гг. были внедрены персональные компьютеры, мобильная связь, Интернет, что позволило существенно увеличить производительность и снизить затраты. Без труда находим на рис. 1 периоды интенсивного роста, например, 1970 - 1972 гг. В эти периоды безработица относительно высока, инфляция низка, поскольку отсутствует активная конкуренция за труд и капитал. Экономический рост устремляется вверх. Все больше последователей внедряют прогрессивные инновации, конкуренция начинает свой разбег. Приближается **экстенсивный** период развития (1973 - 1979). Цикл завершается, чтобы все начать сначала, только на более высокой ступени развития. Очень наглядно такой процесс можно отобразить на рисунках в координатах “рентабельность - конкуренция” (рис. 2) и “рентабельность - конкуренция - время” (рис. 3).

В период интенсивного развития (верхняя часть эллипса на рис. 2) высокие рост и рентабельности подталкивают предприятия к внедрению инноваций, что со временем приводит к росту конкуренции и снижению рентабельности.

Именно в этот момент происходит разворот в сторону экстенсивного пути, который со временем приводит к кризису. Но условия совершенной конкуренции, равновесия и стабильности, как мы видим, не наступят никогда. По мере ужесточения конкурентной борьбы все больше игроков стремятся избавиться от тисков конкуренции, избрав путь инноваций, и, получая временную передышку, становятся монополистами на короткий промежуток времени (Й.А. Шумпетер). Теоретическое исчезновение прибыли в условиях совершенной конкуренции невозможно, потому что невозможны условия совершенной конкуренции - инноваторы их не допустят. Находясь под гнетом исчезающей прибыли, они вынуждены искать другие пути и обязательно их находят.

Командно-административная форма экономики способна длительно развиваться без кризисов, за счет планирования количественного использования ресурсов, т.е. только в условиях экстенсивного роста. Отсутствие существенных стимулов не позволяет эффективно внедрять технологические и управленческие новшества. Это низкоэффективный низкоконкурентный рост (нижний эллипс рис. 2).

Что нас ждет в будущем? Неужели мы приговорены вечно жить в ожидании очередного, пусть и предвещающего инновации, кризиса? Возможно, да. Но, все же, некоторые нынешние и прошлые события дают нам надежду. А. Гринспэн, бывший глава ФРС, верно заметил, что ВВП успешно развивающихся стран неуклонно и быстро становится легче. Совсем недавно из 1 кг металла экономика создавала товар стоимостью в 50 долл., а теперь - около 400 долл. Уди-

вителин рост производительности капитала. Более того, рождается, чтобы там ни говорили разочарованные инвесторы, новая экономика. Она создает практически невесомый товар, доля капитальных затрат в котором незначительна: компьютерные программы, информационные услуги, интернет-торговля, интернет-образование, связь. Доля таких продуктов в ВВП стран неуклонно возрастает. Новая экономика не нуждается в дорожающем сырье, ей нужен лишь производительный труд, который зависит только от уровня знаний и умений внедрять эти знания в продукт. В условиях непрерывного создания и роста инноваций нет места кризисам. Экономика, ступив на скользкий экстенсивный путь, сразу же получает инновационный рывок и оказывается на интенсивной траектории.

Великий Дж.М. Кейнс, безусловно, ошибался, полагая, что для выхода из кризиса достаточно правительству закопать ассигнации и заставить население их искать или привлечь население для копания траншей, увеличивая, таким образом, спрос и занятость. Экономический рост не наступит. А с копанием траншей прекрасно справится экскаватор, или квалифицированный труд вообще избавит нас от ненужного рытья, как это произошло в результате конкуренции между традиционной и сотовой связью. Правительства в такие моменты должны стимулировать появление новых отраслей, стимулировать активность и свободное предпринимательство, обучение и переобучение, и тогда, спустя некоторое время, мы будем рассказывать, с улыбкой на лице, нашим детям и внукам о последнем кризисе капитализма.

Поступила в редакцию 04.08.2009 г.