

УДК 33.01
ББК 65.01
К33

Кейнс, Джон.

К33 Общая теория занятости, процента и денег : [перевод с английского] / Джон Кейнс. — Москва : Эксмо, 2022. — 960 с. : ил. — (Великие экономисты и менеджеры).

ISBN 978-5-04-166327-8 (оф.1)

ISBN 978-5-04-089649-3 (оф.2)

В издание, посвященное выдающемуся английскому экономисту, мыслителю и общественному деятелю Дж. М. Кейнсу, вошли его важнейшие экономические произведения. Все они сопровождаются дополнениями и исправлениями.

Читателям предлагается заново отредактированный текст главного труда Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», работы «Экономические последствия Версальского мирного договора», «Пересмотр Версальского договора» и статьи о мировом денежном рынке и кризисе 1929 г. В издание включены «Трактат о денежной реформе», «Экономические последствия валютной политики мистера Черчилля» и статьи «Конец laissez-faire» и «Общая теория занятости». Особую ценность представляют собой материалы из Российского государственного архива экономики, связанные с пребыванием Кейнса в Советской России в 1925 г.

Для экономистов, социологов, историков экономической мысли, аспирантов, студентов и всех интересующихся наследием классиков экономической науки.

**УДК 33.01
ББК 65.01**

ISBN 978-5-04-166327-8 (оф.1)
ISBN 978-5-04-089649-3 (оф.2)

© Предисловие Мокашева Н., 2017
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2022

Оглавление

От редакции	9
<i>Н.А. Макашева. Дж.М. Кейнс: новатор, ниспровергатель и спаситель</i>	<i>15</i>

Часть I

ОБЩАЯ ТЕОРИЯ ЗАНЯТОСТИ, ПРОЦЕНТА И ДЕНЕГ

Предисловие	39
-----------------------	----

Книга первая ВВЕДЕНИЕ

<i>Глава I. Общая теория</i>	<i>42</i>
<i>Глава II. Постулаты классической экономической теории</i>	<i>43</i>
<i>Глава III. Принцип эффективного спроса</i>	<i>58</i>

Книга вторая ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ПОНЯТИЯ

<i>Глава IV. Выбор единиц измерения</i>	<i>67</i>
<i>Глава V. Ожидания как фактор, определяющий размеры производства и занятость</i>	<i>74</i>
<i>Глава VI. Определение дохода, сбережений и инвестиций</i>	<i>80</i>
1. Доход	80
2. Сбережение и инвестирование	88
<i>Приложение к главе VI. Об издержках использования</i>	<i>91</i>
<i>Глава VII. Содержание категорий сбережения и инвестирования: дальнейший анализ</i>	<i>101</i>

Книга третья СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ

<i>Глава VIII. Склонность к потреблению: I — объективные факторы . . .</i>	<i>111</i>
<i>Глава IX. Склонность к потреблению: II — субъективные факторы . . .</i>	<i>126</i>
<i>Глава X. Предельная склонность к потреблению и мультипликатор</i>	<i>131</i>

Книга четвертая ПОБУЖДЕНИЕ К ИНВЕСТИРОВАНИЮ

<i>Глава XI. Предельная эффективность капитала</i>	<i>147</i>
<i>Глава XII. Состояние долгосрочных ожиданий</i>	<i>156</i>
<i>Глава XIII. Общая теория нормы процента</i>	<i>171</i>
<i>Глава XIV. Классическая теория нормы процента</i>	<i>179</i>
<i>Приложение к главе XIV. О норме процента в «Основах экономической науки» Маршалла, «Началах политической экономии» Рикардо и у других авторов</i>	<i>186</i>
<i>Глава XV. Психологические и деловые мотивы предпочтения ликвидности</i>	<i>194</i>

<i>Глава XVI.</i> Некоторые замечания о природе капитала	205
<i>Глава XVII.</i> Основные свойства процента и денег	215
<i>Глава XVIII.</i> Новая формулировка общей теории занятости	233

Книга пятая

ДЕНЕЖНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И ЦЕНЫ

<i>Глава XIX.</i> Изменения в денежной заработной плате	241
<i>Приложение к главе XIX.</i> О «Теории безработицы» проф. Пигу	253
<i>Глава XX.</i> Функция занятости	262
<i>Глава XXI.</i> Теория цен	272

Книга шестая

КРАТКИЕ ЗАМЕТКИ В СВЯЗИ С ОБЩЕЙ ТЕОРИЕЙ

<i>Глава XXII.</i> Заметки об экономическом цикле	287
<i>Глава XXIII.</i> Заметки о меркантилизме, законах против ростовщичества, деньгах, оплаченных марочным сбором, и теориях недопотребления	303
<i>Глава XXIV.</i> Заключительные замечания о социальной философии, к которой может привести общая теория	332

Часть II

ВОКРУГ «ОБЩЕЙ ТЕОРИИ»

<i>Дж.Р. Хикс.</i> Господин Кейнс и «классики»: попытка интерпретации	343
<i>Дж.М. Кейнс.</i> Общая теория занятости	356
<i>Дж.М. Кейнс.</i> Конец laissez-faire	367
<i>Р. Клауэр.</i> Кейнсианская контрреволюция: теоретическая оценка	385
<i>А. Коддингтон.</i> Кейнсианская экономическая теория: в поисках главных принципов	410

Часть III

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ЭКОНОМЕТРИКА: ПОЛЕМИКА КЕЙНСА И ТИНБЕРГЕНА

<i>Дж.М. Кейнс.</i> Метод профессора Тинбергена	433
<i>Я. Тинберген.</i> О методе статистического исследования делового цикла. Ответ Дж. М. Кейнсу	444
<i>Дж.М. Кейнс.</i> Комментарий	459

Часть IV

ЭКОНОМИКО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОИЗВЕДЕНИЯ 1919/1930

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВЕРСАЛЬСКОГО МИРНОГО ДОГОВОРА	
Предисловие автора	463
<i>Глава I.</i> Введение	464
<i>Глава II.</i> Европа перед войной	467
1. Население	469
2. Организация	470
3. Психология общества	472
4. Отношение Европы к Новому Свету	474
<i>Глава III.</i> Мирная конференция	476

<i>Глава IV.</i> Мирный договор	491
<i>Глава V.</i> Возмещение убытков	521
1. Вычисления убытков, предшествующие мирным переговорам	521
2. Мирная конференция и условия договора	533
3. Платежеспособность Германии	550
4. Комиссия по возмещению убытков	572
5. Ответные предложения Германии	579
<i>Глава VI.</i> Европа после мирного договора	582
<i>Глава VII.</i> Средства восстановить Европу	596
1. Пересмотр мирного договора	598
2. Погашения взаимной задолженности союзников	604
3. Международный заем	612
4. Отношения Центральной Европы к России	615
ПЕРЕСМОТР ВЕРСАЛЬСКОГО МИРНОГО ДОГОВОРА	
Предисловие	621
<i>Глава I.</i> Общественное мнение	622
<i>Глава II.</i> От ратификации Версальского договора до Второго Лондонского ультиматума	626
1. Выполнение Договора и плебисциты	626
2. Конференции в Сан-Ремо (19—26 апреля 1920 г.), в Гайте (15 мая и 19 июня 1920 г.), в Булони (21—22 июня 1920 г.), в Брюсселе (2—3 июля 1920 г.) и в Спа (5—16 июля 1920 г.)	629
3. Брюссельская конференция (16—22 декабря 1920 г.)	631
4. Парижские постановления (24—30 января 1921 г.)	632
5. Первая Лондонская конференция (1—7 марта 1921 г.)	635
6. Вторая конференция в Лондоне с 29 апреля по 5 мая 1921 г.	638
<i>Дополнения к главе II</i>	
Дополнение I. Уголь	643
Дополнение II. Закономерность оккупации Германии к востоку от Рейна	649
<i>Глава III.</i> Бремя Лондонского постановления	653
1. Передача долговых обязательств	653
2. Контрольная комиссия («Комиссия гарантий»)	655
3. Постановления о платежах наличными и товарами	656
<i>Дополнения к главе III</i>	
Дополнение III. Висбаденское соглашение	669
Дополнение IV. Курс марки	673
<i>Глава IV.</i> Счет репараций	677
<i>Дополнения к главе IV</i>	
Дополнение V. Поступления и расходы до 1 мая 1921 г.	691
Дополнение VI. Распределение полученных сумм между союзниками	694
<i>Глава V.</i> Законность требований возмещения пенсий	697
<i>Глава VI.</i> Репарации, взаимные долги союзников и международная торговля	707
<i>Глава VII.</i> Пересмотр Версальского договора и разрешение европейских вопросов	715
1. Пересмотр Версальского договора	718
2. Удовлетворение интересов союзников	720
3. Помощь новым государствам	721
<i>Приложения. Документы</i>	728
I. Соглашение в Спа, июль 1920 г.	728
II. Парижские постановления 29 января 1921 г.	731

III. Требования, предъявленные к репарационной комиссии союзными государствами и опубликованные комиссией, 23 февраля 1921 г.	733
IV. Первый лондонский ультиматум 3 марта 1921 г.	735
V. Германское контрпредложение, переданное правительству Соединенных Штатов 24 апреля 1921 г.	737
VI. Постановление, объявленное репарационной комиссией 30 апреля 1921 г.	739
VII. Второй лондонский ультиматум 5 мая 1921 г.	739
VIII. Висбаденское соглашение 6 октября 1921 г.	745
IX. Таблица взаимной задолженности правительств	751
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВАЛЮТНОЙ ПОЛИТИКИ МИСТЕРА ЧЕРЧИЛЛЯ	
<i>Глава I.</i> Почему растет безработица	753
<i>Глава II.</i> Что ввело в заблуждение мистера Черчилля	757
<i>Глава III.</i> Политика Английского банка	760
<i>Глава IV.</i> Что происходит в угольной промышленности	764
<i>Глава V.</i> Есть ли средства спасения?	768
ТРАКТАТ О ДЕНЕЖНОЙ РЕФОРМЕ	
Предисловие автора	774
<i>Глава I.</i> Социальные последствия изменений ценности денег	776
<i>Глава II.</i> Государственные финансы и изменения ценности денег	798
<i>Глава III.</i> Теория денег и валютных курсов	815
<i>Глава IV.</i> Цели денежной политики	858
<i>Глава V.</i> Позитивные предложения к будущему регулированию валюты	878
МИРОВОЙ ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК И КРИЗИС	895
ПРИЧИНЫ И ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСА	899
Часть V	
КЕЙНС И РОССИЯ	
Россия	909
Беглый взгляд на Россию	914
Тезисы [доклада «Экономическое положение Англии»]	927
Ответы на вопросы [по докладу «Экономическое положение Англии»]	931
Экономический перелом в Англии	935
Доклад проф. Дж.М. Кейнса	939
Предметный указатель к «Общей теории занятости, процента и денег»	942
Именной указатель	955

От редакции

Публикация тома экономических произведений Дж.М. Кейнса (1883—1946) продолжает серию «Антология экономической мысли», выпускаемую издательством ЭКСМО. Он охватывает все сочинения Кейнса, когда-либо прежде публиковавшиеся на русском языке; исключение составили работы «Проблемы восстановления Европы» (рус. пер. 1922), «Экономические последствия мистера Черчилля» (1926), а также статья-интервью «Проф. Кейнс о долгах» (Финансовая газета. 1925. 9 сентября), которые тематически и содержательно, тем не менее, вполне покрываются настоящим изданием.

Можно было бы написать отдельную статью, отражающую трудоемкий процесс подготовки настоящего издания (особая благодарность Г.Н. Ражиковой); ограничимся, однако, лишь наиболее важными указаниями.

Вследствие содержательной насыщенности структура тома выстроена по тематическому принципу, поэтому требования хронологии не играли роль руководящего правила для издания в целом. Том состоит из пяти частей. Центральную по значимости часть I составляет текст «Общей теории», который, во-первых, предваряется собственным предисловием Кейнса (в переводе Н.А. Макашевой), и который, во-вторых, был заново сверен как с изданием 1978 г. (Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ. под ред. А.Г. Милейковского и И.М. Осадчей. М.: Прогресс, 1978), так и с английским оригиналом (The General Theory of Employment, Interest and Money [1936] // The Collected Writings of John Maynard Keynes / D. Moggeridge (ed.). 30 vols. L.: Macmillan, 1971—1990. Vol. VII. 1973). Все значительные изменения русского перевода, который по тексту книги оказался весьма неоднородным, были (не считая стилистической правки и унификации перевода) отмечены в соответствующих местах: в одних случаях было достаточно указать в квадратных скобках английский эквивалент, в других — сделать поясняющую сноску научного редактора.

Обратим внимание читателя на корректировку перевода следующих терминов и терминологических групп.

А) «expectation[s]» — «ожидание/ожидания» (вместо «предположения», «расчеты на будущее», в гл. XV — «выжидание»), в связи с чем поправлены названия глав V и XII; выражение «forming [our] expectations» передано как «формируя [наши] ожидания» (вместо «оценивая виды на будущее»); «the expectations of the future» — «ожидания относительно будущего» (вместо «расчетов на будущее»); то же касается глагола «expect» — «ожидать» (гл. XIX, ii).

Б) «long/short [period, term, run]» передано как «долгосрочный/краткосрочный [период]» (вместо «длительный/короткий»; кроме «периода» ранее употреблялось и слово «аспект», гл. XIX, iii и др.). Соответственно, был выправлен перевод сочетаний терминов из групп А и Б: например, «short-term expectation» передавалось в настоящем издании как «краткосрочные ожидания» (вместо «расчетов на близкое будущее»; то же касается «расчетов на отдаленное будущее», прежнего перевода «long-term expectation» как «долгосрочного расчета» и т.д.); «long-period [employment]» — «долгосрочная [занятость]» (вместо «длительной [занятости]»).

В) «The existence of uncertainty» передано как «существование неопределенности» (вместо «неуверенности», гл. XIII); сам термин «[un]certainty» — как «[не]определенность» (вместо «[не]уверенности»); «uncertainty about the future» — как «неопределенность относительно будущего» (вместо «неуверенности в будущем»); здесь же «prospects» передается как «перспективы» (вместо «ожиданий», от которых «перспективы» отличаются терминологически).

Кроме этих принципиальных моментов отметим еще следующие существенные: 1) термин «confidence» переводился ранее как «уверенность», теперь же везде ставился английский эквивалент, т.к. в ряде случаев подходящей альтернативой для перевода было «доверие» (гл. XII; XIX; прил. к гл. XIX; гл. XXI), в т.ч. и в целях отличия от «certainty». В одном фрагменте (гл. XXIII, vii) «the state of business confidence» ранее было передано как «деловая уверенность», теперь — как «состояние доверия в деловом мире». 2) В ряде мест (особенно в гл. X) «capital equipment» ранее передавалось не как «капитальное оборудование», а как «капитальное имущество» (на самом деле термин для «capital asset»), или даже как «основной капитал» (гл. XX, iii). 3) В ряде мест «rate of return» вместо «нормы отдачи» передавалось ранее как «учетная ставка»; «decreasing return» — как «убывание дохода» (гл. XX, iii) вместо «убывающей отдачи». 4) Термин «yield» передавался в издании 1978 г. как «доход», «доходность», «прибыль», «выгода», что в сочетании с разными прилагательными вело к искажению смысла; поэтому теперь везде ставился английский эквивалент. 5) В ряде мест термин «spontaneous [optimism]» (как качество природы предпринимателя) был передан как «самопроизвольный» (гл. XII, vii), заменив прежний перевод (как «стихийный»). 6) Конструкция «[elasticity of X] in response to changes in [Y]» (или: «...in response to [Y]») ранее переводилась буквально: «эластичность... в ответ на изменения...» (гл. XX, i и далее); теперь перевод изменен в соответствии с логической формулой эластичности: «эластичность X по Y», и тогда в сбивающем с толку выражении «в ответ на изменения» нет надобности. Тем не менее, в настоящем издании все равно оговаривался каждый вариант употребления конструкции. 7) Термин «representative [unit]» теперь передан как «репрезентативная [единица]» (вместо «представительной»), не затемняя смысловую связь с конструкциями

Маршалла (см. соответствующие изменения в переводе книги из той же серии: Маршалл А. Основы экономической науки. М.: Эксмо, 2007).

Перевод термина «animal spirits» был везде оставлен как «жизнерадостность»; другой напрашивающийся вариант — «стадное чувство» — диссонирует со смысловой интонацией текста, в котором идет речь о «спонтанно возникающей решимости действовать, а не сидеть сложа руки» (гл. XII, vii).

Был выправлен перевод рассуждений Кейнса в гл. XVII относительно «составного товара» (composite commodity; — как репрезентанта всех существующих товаров), логика которых, как теперь известно, была подсказана Кейнсу П. Сраффой в начале 1930-х гг. Исправлены также ошибки в формулах и символьных обозначениях, воспроизведенных и в другом авторитетном издании (Кейнс Дж.М. Избранные произведения / Сост. А.Г. Худокормов. М.: Экономика, 1993). То же касается и других недостатков текста перевода: пропусков отдельных слов и словосочетаний (конец гл. VI; гл. XI; гл. VII, vii; гл. XVI; гл. XXII, ii и др.); замен «pari passu» («параллельно, по мере») на «caeteris paribus» (гл. XVI, ii), «естественной (natural) нормы процента» на «единственную» (гл. XVIII, vi), «общей (general) ставки заработной платы» на «обычную» (прил. к гл. XIX), «величины сбора в 5,2% в год» на соответствующую величину в «5,4%» (гл. XXIII, vi). Также в ряде мест по тексту прежнего перевода производилась столь значительная стилистическая правка, что она изменяла смысл целых предложений (напр., гл. XXII, iii, vi, vii); в подобных случаях сличение с оригиналом позволяло без утраты исходного смысла перестроить фрагменты текста.

Важное уточнение было внесено в начале гл. XI в определение предельной эффективности капитала как «нормы дисконта» (rate of discount), а не «учетной ставки», как переводили раньше (замечание Н.А. Макашевой).

Любопытно, что даже последнее предложение «Общей теории» может вызвать разночтения: вместо прежнего «рано или поздно именно идеи... становятся опасными и для добра, и для зла» (вариант был оставлен в тексте, но с оговоркой в сноске) предлагается читать: «...опасными или для добра, или для зла» (в оригинале: «dangerous for good or evil», акцентирующее внимание ученых и политиков на факторе неопределенности при взгляде в будущее).

Вторую и третью часть книги составляют материалы, уже прежде опубликованные в российских изданиях последнего времени. Часть II воспроизводит (с незначительными исправлениями) раздел 4 «Из истории экономической мысли» альманаха «Истоки» (Вып. 3. М., 1998. С. 260—356), состоящий из двух статей самого Кейнса, классической статьи Дж.Р. Хикса (1937), а также дискуссионных статей Р. Клауэра (выправлены формулы) и А. Коддингтона. Часть III представляет полемику Дж.М. Кейнса и Я. Тинбергена конца 1930-х гг. о соотношении экономической теории и эконометрических методов, любезно предоставленную для публи-

кации журналом «Вопросы экономики» (2007. № 4, с научной редакцией И.А. Болдырева).

Часть IV «Экономико-политические произведения 1919/1930» является центральной в историографической области. За исключением «Трактата о денежной реформе» и «Экономических последствий валютной политики мистера Черчилля» (которые увидели свет в издании сочинений Кейнса 1993 г.) в ней содержатся те произведения, которые в полнотекстовом варианте не публиковались с 1920-х гг.

«Экономические последствия Версальского мирного договора» (пер. с англ. Д.П. Кончаловского. М.: ГИЗ, 1922) были сверены с изданием: Keynes J.M. *The Economic Consequences of the Peace* [1919]. L.: Macmillan, 1920. Перевод, будучи в ряде мест «подстрочным», был выправлен, причем не только стилистически — для соответствия современным требованиям русского языка (гл. V, параграф 3; др. места в гл. V), но и содержательно: в нескольких местах (см. напр., гл. V параграф 4, или с. 96 и с. 100 изд. 1922 г.; также гл. VII параграф 1) был восстановлен перевод утраченных фрагментов текста.

«Пересмотр Версальского мирного договора» (авторизованный пер. Петербург-Берлин, 1922) по сравнению с «Экономическими последствиями» потребовал гораздо большей содержательной и стилистической правки. Текст перевода сверялся с изданием: Keynes J.M. *A Revision of the Treaty. (Being a Sequel to the Economic Consequences of the Peace.)* [1921] L.: Macmillan, 1922. Для передачи смысловых оттенков в скобках по всему тексту были добавлены английские эквиваленты; особые случаи оговаривались в сносках научного редактора (см. напр. гл. I и др.; неудачный перевод термина «uncertainties» как «неуверенность» в гл. VII). Исправлению подлежали не только целые фразы (напр. в гл. VI, VII), но и названия параграфов (гл. II, пар. 2; пар. 4) и даже глав (гл. III; «settlement» передано как «постановление», в отличие от «программы» в изд. 1922 г. и от «соглашения» в изд. 1924 г.). Были восстановлены пропущенные при переводе примечания Кейнса в сносках (гл. II, пар. 2; Дополнение III к гл. III), фрагменты текста (гл. II, пар. 6); проведено упорядочивание Дополнений к главам книги; в разделе «Приложения. Документы» осуществлена систематизация статей, параграфов и пунктов внутри каждого из документов, прилагаемых к основному тексту. В нескольких местах потребовался перевод фрагментов текста с французского языка (гл. IV, V). Выражения типа «в первую голову» (т.е. «в первую очередь»), «годовой доход на голову» (т.е. «на душу населения») и пр., присутствующие в большом количестве, были выправлены. В итоге текст перевода, который по большей части был «подстрочным», приведен в смысловое соответствие с английским оригиналом и современными требованиями к стилистике.

В процессе работы над текстом, однако, выяснилось, что смысл отстаиваемой Кейнсом позиции, последовательно восходящей к «Экономическим последствиям», может быть воспринят не только с точки зрения

судьбы Германии и ее важной роли в послевоенном переустройстве Европы и мира, но и в плоскости судьбы России и ее будущего в 1920-е гг. В этой связи крайне интересна критическая рецензия Т. Веблена (Veblen T. *The Economic Consequences of the Peace by John Maynard Keynes* // *Political Science Quarterly*. 1920. Vol. 35. No. 3. Sept. P. 467—472), вышедшая в промежутке между изданиями «Последствий» и «Пересмотра». В ней, используя свое понятие «абсентеистской собственности», Веблен выдвигает тезис о более глубоких подводных течениях в мировой геополитике, чем те, которые рассматривал Кейнс, слишком буквально, по мнению Веблена, следуя информации в ее документально зафиксированной форме.

«Трактат о денежной реформе» сверялся с изданиями: Keynes J.M. *A Tract on Monetary Reform* [1923] // *Collected Writings of John Maynard Keynes* / D. Moggeridge (ed.). 30 vols. L.: Macmillan, 1971—1990. Vol. 4. 1971; Кейнс Дж.М. *Трактат о денежной реформе* / Пер. А.С. Каменецкого. Под ред. проф. С.А. Фалькнера. М.: Экономическая жизнь, 1925. Примечания Фалькнера, имеющие историко-экономическую ценность, сохранены. Издание «Трактата» 1993 г., добротное выполненное, содержит, тем не менее, показательные неточности, оговариваемые в особых случаях в сносках научного редактора (гл. III, пар. 4 или с. 158 в изд. 1993 г.). Текст «Трактата» был отредактирован в целях достижения бóльшей стройности в стилистическом и понятийном отношении. «Экономические последствия валютной политики мистера Черчилля» были сверены с изданием: Keynes J.M. *The Economic Consequences of Mr. Churchill* [1925] // *Collected Writings of John Maynard Keynes* / D. Moggeridge (ed.). Vol. XIX. L.: Macmillan, 1981. Перевод был поправлен в основном в своей стилистической части.

Завершают часть IV две статьи Кейнса из раритетного сборника: Буржуазные экономисты о мировом кризисе / Пер. Д. Страшунского. Под ред. и со вступ. ст. Л. Кашарского. М.: Соцэкгиз, 1931 (указан И.В. Филатовым); в них, публикуемых в обработанном виде, есть положения, развитые впоследствии в «Общей теории». Интересно, что эти статьи, вышедшие в немецкой «Wirtschaftsdienst» в 1930 г., были запланированы Кейнсом еще в 1929 г., о чем имеются сведения в архиве Кейнса (King's College Archive Centre. Cambridge. *The Papers of John Maynard Keynes/56/BP/4. Corresp. with other British and foreign publishers 1924—1939*).

Часть V составили материалы, объединенные под названием «Кейнс и Россия». Это, во-первых, две статьи о России 1922 и 1925 гг., публиковавшиеся прежде в «Социологических исследованиях» (1991. № 7, перевод — Э.Г. Лаврик). Во-вторых, это документы из *Российского государственного архива экономики* (РГАЭ), касающиеся пребывания Кейнса в России в 1925 г. в период празднования 200-летнего юбилея Российской академии наук. Они были обработаны для настоящего издания и приведены в систематическое единство (данные по прежнему названию архива: ЦГАНХ СССР. Ф. 3429. Оп. 3. № 237. С. 247—257а об.).

Публикуется стенограмма тезисов доклада Кейнса «Экономическое положение Англии», которые как выяснилось, были уже изданы в количестве всех 11 единиц (Collected Writings of John Maynard Keynes / D. Moggeridge (ed.). Vol. XIX. Activities 1922—1929. The Return to Gold and Industrial Policy (in two vols). Part I. L.: Macmillan, 1981. P. 434—437); текст стенограммы, однако, на этом не заканчивается (см. сноску научного редактора); при этом удалось расшифровать примечание на последней странице стенограммы, написанное от руки.

Ответы на вопросы Кейнса по этому докладу (прочитанного на заседании пленума Промэкономсовета ГЭУ ВСНХ СССР 14 сентября 1925 г. в «Деловом клубе») переведены и впервые на русском языке публикуются в настоящем издании. В «Финансовой газете» (1925. 15 сентября. С. 3) был помещен отчет об этом докладе, который также приводится. Второй доклад Кейнса «Экономический перелом в Англии», тоже уже опубликованный за рубежом (The Economic Transition in England // Collected Writings of John Maynard Keynes / D. Moggeridge (ed.). Vol. XIX. Activities 1922—1929. The Return to Gold and Industrial Policy (in two vols). Part I. L.: Macmillan, 1981. P. 438—442) и имеющийся на русском языке в двух вариантах — газетном (Финансовая газета. 1925. С. 2) и архивном, в виде стенограммы, публикуется по первому источнику с указанием разночтений с исходным текстом стенограммы; они довольно показательны для иллюстрации того, как оригинальное живое слово превращается в печатное.

В заключение стоит отметить, что термин «value» в отечественных переводах 1920-х гг. передавался как «ценность» и был оставлен без изменения; между тем в тексте «Общей теории» сохранен термин «стоимость», чтобы не идти вразрез со сложившейся в советское время традицией перевода и не ухудшать смысловую выдержанность текста. Разумеется, следует иметь в виду, что у Кейнса в отличие от классической традиции Смита-Рикардо делается сознательный акцент на субъективно-психологическом оттенке этого понятия — одного из центральных в экономической науке.

Как и в других книгах серии, колонтитулы сделаны сложными в целях лучшей ориентации по тому; вследствие объемности названий в ряде мест они приводятся в сокращенном виде. Примечания автора, как и прежде, обозначены цифрами, редакторские примечания — звездочками. Издание снабжено сокращенным и частично переработанным (по сравнению с 1978 г.) предметным указателем к «Общей теории», а также именованным указателем ко всему тому.

Клюкин П.Н.

Дж.М. Кейнс: **НОВАТОР, НИСПРОВЕРГАТЕЛЬ** **И СПАСИТЕЛЬ**

Прошло уже семьдесят лет со времени опубликования «Общей теории занятости, процента и денег» и шестьдесят лет со дня смерти ее автора. Написано огромное количество работ, посвященных этой книге и ее автору, но исследователей по-прежнему интересует и личность Кейнса, и теоретические и практически-политические новации, которые он предложил, и методы, которыми он отстаивал свои идеи. Им также интересна история восприятия его идей современниками и последующими поколениями экономистов. Несмотря на то, что сегодня многие его рекомендации в той или иной степени устарели и некоторые практические проблемы, которым Кейнс уделял большое внимание, отошли на задний план, а его теоретические конструкции подвергаются серьезной и часто обоснованной критике, ученые по-прежнему спорят о том, что на самом деле имел в виду Кейнс, правильно ли отражены его идеи в известных всем макроэкономических моделях, действительно ли Кейнс выбирал между инфляцией и безработицей и каков был этот выбор, был ли правилен его диагноз причин Великой депрессии, наконец, универсален ли его подход и т. д. Данная статья совершенно не претендует на рассмотрение всех обозначенных выше вопросов, ее задача скорее заинтересовать читателя и обозначить сюжеты, которые выходят за рамки учебного представления о Кейнсе и его теории и рассмотрению которых может помочь предлагаемое издание.

Новаторство Дж.М. Кейнса: взгляд сквозь призму десятилетий

Первое и, пожалуй, самое главное и бесспорное, что оставил нам Кейнс, — это пример интеллектуальной революционности, если под этим понимать способность осознать, что мир, прежде всего экономический и социально-экономический, быстро меняется, и критически переосмыслить укоренившиеся представления о нем, включая и теоретико-экономические. И эта идея, какой бы тривиальной она ни казалась на первый взгляд, затрагивает сложные проблемы методологии и философии экономической науки, которая, как известно, в течение многих десятилетий отстаивая свое право называться наукой, занималась поисками универсальных закономерностей. Излишне говорить, что обращение к терминам типа «революционность» и «революционный», если только они используются не в широком, отчасти метафорическом смысле, ста-

вит проблемы, относящиеся к области философии и методологии науки, проблемы особенно сложные, поскольку речь идет об общественной дисциплине.

Революционность Кейнса выходит за рамки представления о революции в науке, которому мы обязаны Т. Куну¹, поскольку ученый выступил против устоявшихся принципов во многих областях: от морали до международной политики. Он выступал против викторианской морали и тех нравственных ценностей, которые не только представлялись предшествующим поколениям незыблемыми, но которые, казалось, обеспечили экономическое и политическое лидерство Англии в XIX в. Он открыто критиковал политику английского правительства, когда считал, что она не отвечает новым реалиям и поэтому противоречит интересам страны, он попытался предложить новые партнерские отношения между властью и обществом. Он изменил представление о задачах экономической науки, а как ученый переложил, говоря словами Шумпетера², новое видение реальности на язык экономической теории.

И хотя разоблачая заблуждения ортодоксальной теории, Кейнс, казалось, подрывал авторитет академической экономической науки, именно благодаря ему она заняла исключительное место среди общественных наук как реально влияющая на экономическую действительность. Не случайно, если во времена Кейнса, как он сам писал, политики пытались представить себя независимыми от научных влияний, то во второй половине XX в. политики, хотя и далеко не всегда по существу, но практически всегда по форме, апеллировали к науке как высшему авторитету.

Когда речь заходит о том, что сделал Кейнс в экономической теории, принято употреблять термин «кейнсианская революция». В строгом науковедческом смысле применительно к экономической науке термин «революция» далеко не бесспорен. Но то, что сделал Кейнс, — это революция, пусть и не совсем в строгом методологическом смысле. Предложенная им теория означала существенное отклонение от существовавшей традиции, она имела чрезвычайно большое значение для экономической науки и практики и достаточно быстро завоевала признание среди политиков и большей части научного сообщества.

Традиционно и справедливо мы связываем с именем Кейнса возникновение современной системы государственного регулирования, которая, несмотря на все ее изъяны, позволила капиталистической экономике и даже больше — западным демократиям, пройти сквозь серьезные испытания 1920—1930-х годов XX в. Одни считают Кейнса едва ли не спасителем капитализма, другие же видят в его идеях едва ли не источник современных экономических и социальных проблем. Но фактом является то, что многие советы, данные им английскому правительству, показали свою обоснованность, во всяком случае не следование им, обо-

¹ Кун Т. Структура научных революций. М.: Изд-во «Акт», 2003. Гл. IX.

² Schumpeter J. Ten Great Economists from Marx to Keynes. L.: Routledge, 1997. P. 268.

рачивалось большими проблемами. Так было в 1924—1925 гг., так было и в 1930 г.

Что же касается прорыва, который осуществил Кейнс в экономической науке, то здесь следует обратить внимание хотя бы на такой факт. Время, которое потребовалось ему для создания теории денежной экономики (если вести отсчет от появления «Трактата о денежной реформе»), было примерно таким же, как время, в течение которого она утвердилась настолько, что стала частью учебников (это произошло в конце 1940-х — начале 1950-х гг.). И это принципиально отличается от ситуации с великими экономистами-революционерами прошлого — Л. Вальрасом, У. Джевонсом и К. Менгером: несмотря на то что их работы появились, как принято говорить, залповым образом, и с точки зрения теории и методологии были, безусловно, революционными, потребовалось не менее 20—25 лет, прежде чем они получили признание в профессиональном сообществе.

Конечно, по сравнению с периодом маржиналистской революции научное сообщество 1920—1930-х годов было более зрелым и гораздо более компактным: распространение идей и обмен мнений происходил значительно быстрее в том числе и благодаря уже сложившейся системе университетского экономического образования, распространению профессиональных журналов, созданию современной сети научных центров и т. д. Здесь мы можем сказать и о позитивной роли знаменитой модели Хикса в популяризации идей Кейнса. Благодаря «Вводному курсу» Самуэльсона эта модель вошла в учебный процесс уже к началу 1950-х годов¹. Большую роль в утверждении революционных идей Кейнса сыграли практическая политика, взявшая на вооружение его рекомендации, а также сложившаяся к тому времени практика активного обсуждения в обществе социально-экономических проблем.

В «Общей теории занятости, процента и денег» Кейнс признал наиболее острую социально-экономическую проблему — безработицы — предметом экономической теории, предложил объяснение этого феномена и указал меры, которые не только отражали понимание более активной роли государства в решении этой проблемы, но определяли фокус вмешательства государства в экономику. Следует отметить, что общественное сознание было уже подготовлено к восприятию новой роли государства. И важную роль в этом сыграла не только Великая депрессия, но и имевшее место еще в конце XIX в. осознание необходимости решения социальных проблем и повышения ответственности государства. Причем этот процесс происходил при одновременном укреплении доверия к науке и ее способности дать ориентиры для осуществления социальных преобразований. Тогда же определилась и общественная сила, способная стать субъектом научного подхода к социальным проблемам — научная и управленческая элита, о которой писали, например,

¹ Samuelson P. Economics. N.Y., 1948 (Самуэльсон П. Экономика. Вводный курс. М.: Прогресс, 1964).

Коммонс и Веблен и которая должна была в будущем потеснить образованных, часто широко образованных, любителей в сфере политики и экономики. И Кейнс оказался таким профессионалом, одним из первых профессиональных *adviser* от науки.

Однако, выступая с требованием расширения вмешательства государства, Кейнс не переставал быть верным идеям либерализма¹, но не старой доктрины, а «нового либерализма» — программы, в качестве цели полагающей поиск путей, как он писал, «перехода от экономической анархии индивидуалистического капитализма, которая характерна в настоящее время для Западной Европы, к режиму, который имеет своей целью контроль и направление экономических сил в интересах социальной справедливости и устойчивости»².

С точки зрения методологии кейнсианская революция (если мы согласимся с этим термином) происходила, как бы, не совсем логически правильным путем. Практические рекомендации предлагались не столько вслед за теорией как ее следствие, а скорее параллельно с ее созданием, а в некоторых отношениях опережая ее. Действительно, «Трактат о денежной реформе», а затем «Трактат о деньгах» во многом были теоретическими выпадами против возвращения Англии к золотому стандарту и установления курса фунта стерлингов на довоенном уровне, но, особенно в последней работе, поднимались проблемы, имевшие общетеоретическое значение. Среди последних первенствовала великая проблема денег в экономике, или проблема синтеза теории денег и теории ценности.

«Общая теория занятости, процента и денег» появилась в феврале 1936 г., но уже в начале 30-х годов Кейнс пытался отстаивать практические рекомендации, которые были в ней обоснованы. Он не только принимал активное участие в обсуждении проблем американской экономики с главными вдохновителями Нового курса — президентом Ф. Рузвельтом и экономистом Ф. Франкфуртером, но и признавал выбранный ими путь правильным. И уже в 1940-е годы достижение полной занятости стало официально провозглашенной целью экономической политики правительств Великобритании и США, причем методами, соответствующими рекомендациям Кейнсом.

«Общая теория»: что и для кого?

В предисловии к «Общей теории» Кейнс прямо указывал на то, что его работа адресована коллегам-экономистам и посвящена сложным теоретическим вопросам и только во вторую очередь их практическим следствиям. Он полностью осознавал, что сделать это весьма трудно и что трудность не в самих новых идеях как таковых, а в освобождения от

¹ См., например: Кейнс Дж.М. Конец *laissez-faire* // Настоящее издание. С.367; Keynes J.M. *Am I a liberal?* // Keynes J.M. *The Collected Writings of John Maynard Keynes*. 30 vols. L.: Macmillan, 1991—1990. Vol. IX.

² Кейнс Дж.М. Экономический перелом в Англии // Финансовая газета. 17.09.1925. С. 2 (цитата дана с некоторыми уточнениями) / Настоящее издание. С. 935.

старых, на которых он и экономисты его поколения были воспитаны и которые проникли во все уголки их сознания¹.

В разные периоды времени исследователи научного наследия того или иного ученого выделяют в нем различные стороны. Наше сегодняшнее восприятие Кейнса неизбежно окрашено знанием произошедших уже после его смерти событий как в реальной экономике, так и в области экономического знания. Поэтому предлагаемый ниже перечень теоретических новаций Кейнса вполне может быть подвергнут критике, по крайней мере, в том, что касается их иерархии. Но прежде, чем представить этот список, хотелось бы сделать одно небольшое отступление, отчасти поясняющее этот порядок.

Критика Кейнсом «классиков» основывалась на убежденности в том, что теория должна учитывать, как мы сегодня сказали бы, институциональные факторы, к числу которых можно отнести как систему трудовых договоров, так и отделение капитала-собственности от капитала-функции, а также существование современных финансовых рынков. Но сегодня нам интересно не только это. Наше внимание все больше привлекает подход Кейнса к проблемам неопределенности, его представления об ограниченности нашего знания как важнейшей характеристике реального мира и проекция этих представлений на экономическую теорию.

Эта проблематика тесно связана с идеями Кейнса в области эпистемологии, послужившими основой для целого направления в теории познания — вероятностной логики, основателем которой Кейнс считается вместе с Гарольдом Джеффрисом и которая в свое время претендовала на роль общей теории индуктивной логики². Связь вероятностной логики и экономических идей Кейнса представляется чрезвычайно интересной темой, и ее обсуждение, безусловно, позволяет в новом свете увидеть многие стороны его теории и прежде всего затрагивающую проблематику финансового рынка и поведения субъектов этого рынка. Более того, в рамках этой темы интересная перспектива открывается для обсуждения вопроса о содержании понятия «рациональность» применительно к ситуации неопределенности, что имеет принципиальное методологическое значение для современной экономической теории. Но характер данной статьи и ее объем не позволяют углубиться в эту интригующую область³.

Основные новации кейнсианской исследовательской программы настолько хорошо известны (хотя, разумеется, акценты могут быть расставлены и в действительности расставляются по-разному), что можно ограничиться лишь их кратким напоминанием: сдвиг от микро- к макроподходу, от анализа экономических процессов в рамках долгосрочного периода к их анализу в рамках краткосрочной перспективы;

¹ См. с. 39 настоящего издания.

² Основные идеи в этой области были представлены Кейнсом в его диссертации, опубликованной в 1921 г. под названием «Treatise on Probability».

³ Подробнее см., например: Макашева Н.А. Еще раз о революции Дж.М. Кейнса. Опыт построения макроэкономической теории для экономики с неопределенностью // Общественные науки и современность. 2006. № 2. С. 143—154.

признание важности совокупного спроса для определения уровня производства; особая роль неопределенности и рассмотрение денег как влияющих на реальные процессы (объем производства и занятости); сосредоточенность на изменении не столько цен, сколько количеств; предположение об устойчивости функций потребления и неустойчивости функций инвестиций и спроса на деньги из-за влияния фактора неопределенности; признание того, что сбережения и инвестиции осуществляются разными субъектами по разным мотивам (отсюда возможность неравенства планируемых сбережений и инвестиций), а процент определяется не равновесием спроса и предложения ссудного капитала, а денежными факторами (включая предпочтение ликвидности); понимание того, что рынок труда функционирует не как автономный рынок, а как органическая часть экономики, и что реальная заработная плата определяется объемом производства, а предложение рабочей силы зависит от номинальной заработной платы и предельная тягость труда, как правило, ниже существующей на рынке реальной заработной платы, а номинальная заработная плата относительно устойчива к снижению.

Все эти новшества в аналитическом аппарате и позволили Кейнсу показать возможность существования равновесия при неполной занятости. Смысл последнего утверждения состоит в том, что неполная занятость может не означать неравновесной ситуации, преодоление которой обеспечивается механизмом цен, а может быть ситуацией, когда отсутствуют автоматические силы, стремящиеся вывести экономику из этого состояния. Таким образом, принципиальное расхождение с классиками состоит в том, что у Кейнса механизм, который традиционно был в центре внимания экономистов (механизм цен), оказался не способным вывести экономику из состояния, когда количество желающих работать и величина спроса на труд не равны.

Кейнс был первым, кто ввел понятие вынужденной безработицы. И это новое понятие позволяло увидеть явление, которое старая исследовательская программа попросту игнорировала. Насколько строгим было определение вынужденной безработицы как объекта теоретического рассмотрения и насколько убедительным (с точки зрения логической строгости и/или эмпирической достоверности), было объяснение этого феномена — вот ключевой вопрос, вокруг которого и велись споры.

Далее, теория Кейнса — это теория денежной экономики, в том смысле, что возникновение равновесия с неполной занятостью принципиальным образом связывается с существованием денег и их специфической природой — быть прибежищем для экономических агентов, прежде всего агентов финансового рынка, в условиях неопределенности. Кейнс, по существу, специфическим образом «влел» деньги в процесс определения уровня производства, и в этом также проявилась его революционность как теоретика.

Не все, что утверждал Кейнс, было подтверждено впоследствии (это касается, например, предпосылок о виде некоторых функций, с которыми он работал), далеко не безупречной является и логика «Общей тео-

рии». Более того, теоретические представления, воплощенные в «Общей теории», в целом вполне можно охарактеризовать как эклектичные. Есть основания утверждать, что он предложил не законченную и логически строгую систему, а некоторую совокупность утверждений, допускающую различные толкования, т. е. систему представлений, которую мы могли бы назвать открытой. И это обстоятельство, на первый взгляд снижающее оценку его теории, возможно, оказалось одним из ее преимуществ, которое можно было бы назвать адаптационным потенциалом, обеспечивающим гибкость по отношению к меняющейся ситуации. При этом, разумеется, одновременно открывалась дорога различным, в том числе и не вполне согласующимся интерпретациям его взглядов. Так, например, некоторые как сторонники, так и критики Кейнса первостепенное значение придавали предпосылке о недостаточной подвижности заработной платы как причине безработицы и узловому моменту его теории. Определенные основания для этого были, более того, система трудовых контрактов была тем институтом, внимание к которому должна была проявить теория, учитывающая новые реалии. Однако повышенное внимание к этой предпосылке со стороны теоретиков, возможно, объяснялось еще и тем, что она позволяла простым способом представить теорию Кейнса частным случаем классической теории со всеми вытекающими отсюда последствиями как для теории, так и для практики.

Другим «деликатным» вопросом, вокруг которого было немало спекуляций, был вопрос об отношении Кейнса к социалистической доктрине и реальному социализму (об отношении Кейнса к Советской России будет сказано ниже). Кейнс прямо говорил, что в классовой войне его симпатии были бы на стороне не рабочего класса, а образованной буржуазии¹, хотя его позиция и не может быть охарактеризована как антирабочая. Более интересным вопросом был вопрос о том, насколько теория Кейнса оправдывала идею перераспределения. Сама по себе его теория, безусловно, лишена классовых окрасок. Во всяком случае, сам он считал, что борьба с безработицей теми мерами, которые он предлагал, — в интересах всего общества, а не какого-либо одного класса или группы. Вместе с тем Кейнс исходил из обратной зависимости между величиной мультипликатора и склонностью к сбережениям, что позволяло отчасти устранить противоречие между чисто экономической точкой зрения и социальной и одновременно придавало теории некоторую специфическую социальную окраску. При этом, если и можно говорить о социальном пафосе его теории, то это скорее как о призыве к созданию благоприятного климата для капиталистов, чем социальной защиты для рабочих. Хотя его озабоченность по поводу хаотической природы капиталистической экономики и в связи с этим позитивное отношение к привнесению в нее элементов планомерности, не может не волновать как сторонников, так и противников социализма.

¹ Keynes J.M. Am I a Liberal? // The Collected Writings of John Maynard Keynes. Vol. IX. P. 297.

Справедливо считается, что макроэкономическая теория Кейнса дала толчок эконометрическим исследованиям, причем прежде всего тех функций, которые занимали центральное место в его теории. Однако Кейнс не был склонен активно использовать ни формальный математический инструментарий, ни прибегать к статистическим и эконометрическим методам, а там, где пользовался статистическими данными, он делал это весьма традиционным способом. Он весьма скептически относился к увлеченности многих его современников, прежде всего занятых исследованием циклов, статистическими и эконометрическими методами. Это определенно проявилось в ходе полемики с Тинбергеном в конце 1930-х годов. В конечном счете, спор шел о сущности экономической науки и ее методологии и в частности о роли статистических тестов, если не в подтверждении правильности теории, то, по крайней мере, в ее опровержении. И здесь Кейнс занял позицию скорее противника статистических методов, чем их сторонника, указывая на целый ряд затруднений, с которыми обычно сталкивается экономист, используя статистические и эконометрические методы для получения содержательных результатов. К числу наиболее серьезных затруднений относятся соотношение между статистическими и причинно-следственными зависимостями, необходимость измерения всех значимых факторов и гарантия их независимости, трудности с обоснованием вида предполагаемых зависимостей, достаточно произвольный выбор формы зависимости, в частности, например, при выделении тренда и т. д. Очевидно, что все эти обстоятельства, действительно, заставляют с осторожностью относиться к результатам эмпирических исследований, в данном случае, циклов¹. Знаменательно, что несколькими годами раньше, также обсуждая проблемы теории цикла, один из наиболее последовательных критиков Кейнса, можно сказать его главный оппонент — Ф. Хайек выступил резко против использования эмпирического подхода к построению теории цикла, т. е. определения причин и характера циклического процесса², хотя и признавал важность эмпирических исследований при проверке теории.

Идеи экономистов трудно воспринимать вне временных рамок, т. е. вне связи с реальными процессами в экономике и обществе в целом. Разумеется, в истории экономической мысли есть случаи, когда теория с реальными экономическими событиями плохо корреспондирует, факты жизни ученого никак не соотносятся с его теоретическими представлениями. Примером может служить Л. Вальрас, который остался в истории как автор чистой экономической теории, и при этом занимал достаточно выраженную социальную позицию, по отдельным вопросам даже перекликающуюся с позицией знаменитого американского экономиста и общественного деятеля Г. Джорджа. При этом можно попытаться усмотреть связь между интересом Вальраса к инженерным наукам в пери-

¹ См. Кейнс Дж.М. Метод профессора Тинбергена. С. 433—443 настоящего издания.

² Hayek F. Monetary theory and the Trade Cycle. L., 1933. Ch. 1.

од их безусловного подъема и его стремлением представить экономику как модель общего равновесия.

В случае же Кейнса историческую канву можно обнаружить во всех его работах, причем частью этой канвы является его собственная биография. Некий «экономико-политический» знак можно увидеть даже в датах жизни ученого.

Биография как исторический контекст теории

Дж.М. Кейнс родился 05.06.1883, т. е. в год смерти К. Маркса, а умер 20.04.1946, через несколько месяцев после создания ООН и начала функционирования МВФ, у истоков которого он стоял. Он рос в уникальной интеллектуальной среде Кембриджа, имея возможность благодаря отцу — преподавателю философии и экономики Джону Невилу Кейнсу общаться с такими выдающимися представителями английской общественной науки, как А. Маршалл, А. Пигу, Г. Сиджуик и др. Не удивительно, что образование он получил тоже в Кембридже — в Королевском колледже, где особое внимание уделял математике. Казалось бы, воспитанный в академической среде с ее глубокими традициями, Кейнс скорее мог бы стать конформистом как в науке, так и в других областях жизни. Однако он стал интеллектуальным бунтарем.

Эпоха *fin de siècle* не была очень богата крупными внешними социальными и политическими событиями (хотя англо-бурская война стала важной вехой, обозначавшей серьезные сдвиги в английском общественном сознании), но это было время интеллектуального расставания с XIX в., отмеченное ощущением грядущих потрясений, радикально изменившим мир¹. Важную роль в формировании философских, этических и эстетических взглядов ученого сыграли философ Джордж Мур и особенно его этика, основные положения которой были представлены в книге, опубликованной в 1903 г.² Заметную роль сыграл и кембриджский философский клуб «Апостолы», некоторые члены которого впоследствии образовали известный кружок интеллектуалов — так называемую Блумсберийскую группу (создана в 1905/06 г. в лондонском районе Блумсбери, где многие из них жили).

Люди, которые окружали Кейнса, представляли интеллектуальный, литературный, этический и эстетический авангард английского общества. Они взбунтовались против политических и религиозных убеждений и моральных принципов предшествующего поколения ради создания нового, как им казалось, более рационального и свободного общества. Особенно непримиримы они были по отношению к викторианской морали, к морали стяжательства и лицемерия, которая доминировала в английском обществе XIX в. В экономической области викторианская

¹ Скидельский Р. Джон Мейнард Кейнс. Экономист. Политик. Государственный деятель. М., 2005.

² Мур Дж. Принципы этики. М.: Прогресс, 1984.

мораль, как известно, проявлялась в освящении стремления делать деньги, осуществлять сбережения, упорно трудиться и т. д. Поэтому не столь неожиданным является и внимание Кейнса к деньгам как средоточию проблем и болевому узлу капиталистической экономики. На уровне экономической теории эта этическая позиция проявилась в повышенном внимании к мотиву денег (т. е. особому отношению к деньгам как наиболее ликвидному активу, психологически окрашенному верой в них как спасательный круг в мире неопределенности и неустойчивости) и мотиву сбережений (в основе которого лежало уходящее корнями в историю убеждение, что сбережение является надежным средством обеспечения личного и общественного благосостояния).

Несмотря на интеллектуальное бунтарство, Кейнс сделал достаточно успешную карьеру государственного служащего и финансиста. Его служебная карьера началась в 1906 г. в Департаменте по делам Индии, продолжалась в Королевской комиссии по индийским финансам и валюте, а с 1915 по 1919 г. — в министерстве финансов. Мировая война, без сомнения, явилась потрясением для всего английского общества. Война и то, что за ней последовало, нанесли сокрушительный удар по многим нравственным ориентирам: ценность человеческой жизни, уважение к личности, вера в надежность социальных контрактов — все это было девальвировано. При этом победа Антанты над Германией не стала точкой в этом разрушительном процессе, и это Кейнс в полной мере осознавал. Неудивительно, что, будучи представителем министерства финансов на Парижских мирных переговорах, Кейнс в работе «Экономические последствия мира» (1919) выступил с резкой критикой политики стран-победителей в том, что касается формирования основ послевоенного политико-экономического порядка в Европе и в связи с этим отношений между победителями и побежденными. Принцип — победитель жестоко (в том числе и экономически) наказывает побежденного — представлялся Кейнсу контрпродуктивным с точки зрения перспектив развития Европы. Публикация «Экономических последствий» означала уход с государственной службы, но одновременно сделала Кейнса знаменитым. Тема политико-экономической ситуации в Европе в связи с реализацией (или, лучше сказать, не реализацией) Версальского договора была продолжена в работе «Пересмотр Версальского договора» (1921), написанной уже после возвращения в Кембридж — к преподавательской и научной работе.

В течение всей жизни внимание Кейнса было сосредоточено на проблемах будущего капиталистической экономики и особенно на судьбе Англии. Начало 1920-х годов давало много поводов для глубоких размышлений в этом направлении. Кризис начала 1920-х годов воспринимался многими как знак серьезных системных сдвигов, происходящих в мировой (капиталистической) экономике, перспективы которой представлялись, в том числе и Кейнсу, весьма туманными. Некоторые соображения относительно природы происходящих изменений в экономике Англии Кейнс высказал в 1925 г. во время его визита в Россию, куда он

прибыл вместе с женой — русской балериной Л.В. Лопуховой на празднование 200-летия Российской Академии наук.

В ряде докладов и публикаций он пытался определить наиболее характерные черты наступившей эпохи по сравнению с предшествовавшими и обозначить адекватные ей принципы экономической политики. Разумеется, его представления отличались от мнения аудитории, перед которой он выступал: советские экономисты, не говоря уже о партийных руководителях, в ином ключе рассматривали проблему будущего капитализма и по-другому трактовали тезис о наступлении нового этапа в его развитии¹.

Следует помнить, что Кейнса всегда интересовали прежде всего проблемы Англии и глобальные проблемы он рассматривал в соответствующем контексте. Практическим вопросом, в котором в тот момент для него многое сходилось, был вопрос о возвращении к довоенному золотому стандарту и установлении курса фунта стерлинга, но, определяя свою позицию по этому вопросу, Кейнс выходил за рамки данной проблемы как таковой. В основе же противоречий между Кейнсом и тогдашним правительством лежали различные представления о приоритетах экономической политики, что было связано не в последнюю очередь с оценкой глубины изменений, произошедших в экономике и обществе. Кейнс полагал, что первоочередной должна быть задача достижения стабильности национальной экономики, которую в тот момент он связывал со стабильностью внутренних цен (их устойчивости по отношению к падению), для правительства устойчивость валютного курса и его возвращение к довоенному уровню было решением, отвечающим представлениям о задачах экономической политики и обязанностях правительства, существовавшим еще в XIX в.

Большинство практических проблем, которые обсуждал Кейнс на протяжении всей своей жизни, так или иначе были связаны с деньгами, денежным обращением и финансами. Поэтому новая теория, необходимость которой Кейнс отчетливо осознал, неизбежно должна была быть теорией, в которой деньги играли бы ключевую роль. И эта «денежная ориентация» определила вектор его теоретических изысканий. Неудивительно, что в названии трех его важнейших работ присутствует слово «деньги», а взятые в целом эти работы образуют то, что можно назвать «денежной трилогией». Эволюция взглядов ученого, представленная в этой трилогии, предстает как постепенный отказ от рассмотрения экономики сквозь призму количественной теории денег и разграничения определения относительных и абсолютных цен в сторону теории денежной экономики, в которой деньги «отвечали» бы уже не только за общий уровень цен, но и участвовали бы в процессе определения уровня производства и занятости.

¹ См., например: Макашева Н.А. Дж.М. Кейнс и Россия: обнадеживающее начало несостоявшегося диалога // *Общественные науки и современность*. 2003. № 3. С. 108—121.

Первой частью трилогии была работа «Трактат о денежной реформе» (1923). В ней соединились несколько граней анализа: историко-экономическая (Кейнс пытался объяснить роль, которую играла стабильность покупательной способности денег в истории капитализма и какие последствия имеет ее нестабильность); теоретическая, являющаяся попыткой развить существовавшую в то время денежную теорию — количественную теорию денег, в направлении интеграции в нее процентной ставки (это открывало возможность исследования взаимосвязи между изменением цен, массой денег в обращении, процентной ставкой и курсом валюты); наконец, практически-политическая, содержащая рекомендации в рамках политики регулирования валютного курса с учетом целей стабилизации внутренних цен. Практические выводы, к которым Кейнс пришел в этой работе, стали основой его последующей критики экономической политики английского правительства¹.

Во второй половине 1920-х годов Кейнс пишет много важных статей, причем затрагивающих не только практические политические вопросы, но и вопросы социально-философские и этические², он также активно участвует в делах Кембриджского университета, занимается редакторской работой, поддерживает театр, пишет программу для либеральной партии, обсуждает международные экономические проблемы и многое другое, но при этом работает над второй книгой из «денежной трилогии» — «Трактатом о деньгах».

Эта работа, которая, хотя и появилась уже после начала Великой депрессии — в 1930 г., по сути, не порывала полностью со старыми принципами анализа. В центре внимания в ней находилась проблема отклонения от долгосрочного равновесия, причем анализ колебаний давался сквозь призму изменения цен, соотношения между ценами и издержками, в связи с чем затрагивался вопрос о подвижности заработной платы. Внимание к динамического аспекту вывело на первый план проблему сбережений и инвестиций. В знаменитых фундаментальных уравнениях была установлена связь между ценами и соотношением между сбережениями и инвестициями. И в рамках обсуждения этой связи был поставлен вопрос о роли процентной ставки в обеспечении равенства между сбережениями и инвестициями и соответственно о значении учетного процента как важнейшего инструмента экономической политики. Тем самым были затронуты базисные представления об экономической политике, сложившиеся еще в XIX в.

Именно в этой работе впервые, — быть может, не очень отчетливо и в несколько ином контексте, чем впоследствии это было сделано в «Общей теории» — Кейнс высказал революционную идею об отсутствии

¹ См., например, Кейнс Дж.М. Экономические последствия валютной политики мистера Черчилля. М., 1925. (См. в наст. изд. с. 753.)

² См., например, Keynes J.M. *The End of Laissez-Faire* [1926] / Настоящее издание. С.367; Keynes J.M. *The Economic Possibilities for Our Grandchildren* [1928] // *The Collected Writings of John Maynard Keynes*. 30 vols. L.: Macmillan, 1991—1990. Vol. IX.

автоматического механизма, способного преодолеть дефляционный шок и вернуть экономику в состояние равновесия с полной занятостью.

Немногим более пяти лет разделяли «Трактат о деньгах» и «Общую теорию», но это были годы, во многом ключевые для капиталистической экономики в целом и английской в частности. Крах Уолл-стрит в октябре 1929 г. и последующие события со всей остротой поставили вопрос о необходимости принятия решительных мер. Вопрос состоял в том, какими эти мера должны быть. И Кейнс выражает свою позицию весьма определенным образом, фактически призывая порвать к традицией, освященной классической теорией. В этом смысле весьма показательны статья «Мировой денежный рынок и кризис»¹, в которой Кейнс в духе «Трактата о деньгах» высказывает целый ряд идей, отражающих его понимание методов борьбы с кризисом, в частности. Речь идет о необходимости снижения процентных ставок (причем по разному для внутренних операций и международных), но в то же время высказывается важнейшая идея, что в условиях чрезвычайно пессимистических ожиданий эта мера вряд ли может быть эффективной и, следовательно, необходимо вмешательство государства в инвестиционный процесс. Это было время, когда Кейнс, по его собственному выражению, опять стал модным, о чем свидетельствовало, в частности, назначение его членом Комитета Макмиллана по финансам и промышленности, непосредственно занятого поисками мер по преодолению кризиса.

Однако политики вообще и в тот период в частности, не очень склонны действительно следовать советам экспертов. Они, как правило, прибегают и прибегают к этим советам лишь тогда, когда последние совпадают с их точкой зрения. И как пишет Скидельский, назначение Кейнса в этот Комитет имело целью создать видимость политического радикализма, но по мере углубления кризиса политические решения все больше сдвигались к ортодоксии. Но Кейнс не сдавался². Его практические рекомендации основывались на теоретических выкладках «Трактата о деньгах» и затрагивали очень широкий круг вопросов: от налоговой политики до проблемы протекционизма, от вопросов стимулирования внутренних инвестиций в связи с этим кредитной политики, политики в отношении иностранных инвестиций до вопросов политики заработной платы и т. д.

Полагаю, что наиболее важной чертой подхода Кейнса, имевшей большое практическое значение, был его комплексный, органический характер. Иными словами, экономика рассматривалась как целое, как результат сложного взаимодействия различных механизмов и процессов, когда нарушения в одной части накладывают ограничения на механизмы, действующие в другой, порождая кумулятивный эффект. В итоге был определен коридор возможностей для экономической политики,

¹ См. с. 895—898 настоящего издания.

² Skidelsky R. John Maynard Keynes. The Economist as Saviour 1920—1937. L., 1994. P. 344.

который оказался весьма узким. Выступление Кейнса в Комитете в конце ноября — начале декабря 1930 г. явилось, по мнению Скидельского, началом кейнсианской революции в политике. «После 1930 г. никто из принимающих решения не делал ошибки, полагая, что все цены подвижны и что, когда курс валюты фиксируется на любом желательном уровне, издержки автоматически к нему приспособляются. Когда в 1931 г. золотой стандарт был отменен, это было к лучшему: «дешевые» деньги были лозунгом 1930-х годов¹. Это была победа Кейнса². Конечно, эта победа в политике не была полной и всеобъемлющей.

Можно считать, что своеобразную поддержку Кейнс получил из-за океана, где Новый курс проводился несмотря на то, что экономисты скорее были в оппозиции (хотя, следует заметить, что реализация Нового курса не всегда происходила гладко, а действия американской администрации не всегда соответствовали кейнсианским рецептам). Завоевание поддержки со стороны профессионалов было для Кейнса делом профессиональной чести.

Общая концепция и структура «Общей теории занятости процента и денег» определились уже в начале 1934 г., а комплекс идей, в ней представленных, еще раньше. Несколько лет до публикации книги Кейнс оттачивал и одновременно объяснял свою позицию в лекциях, выступлениях, в печати (например, в «The New Statesman», «Economic Journal» и др.). При этом он обсуждал не только логику, технику анализа, предпосылки и т. д., но социальные, этические, политические, историко-экономические аспекты, которые могут возникнуть в связи с «Общей теорией». И это было необходимо, принимая во внимание сложность и многоплановость этой работы.

«Общая теория занятости, процента и денег» вышла из печати 4 февраля 1936 г., и начался противоречивый процесс ее освоения экономистами. Одним из наиболее известных откликов на книгу Кейнса была статья «Господин Кейнс и «классики»: попытка интерпретации»³, автор которой Дж. Хикс взял на себя сложную миссию выделить главную линию рассуждений Кейнса и представить его теорию в виде простой модели. Ирония состоит в том, что столь большой вклад в популяризацию теории Кейнса внес Дж. Хикс, который как теоретик скорее может быть отнесен к оппонентам Кейнса, поскольку его подход в своей основе был

¹ Идеи, которым следовал Комитет, находили отклик у представителей различных политических движений. Так, например, русских социал-демократ и экономист В. Войтинский в 1929—1933 гг. работавший в генеральном Совете профсоюзов Германии, высказался в поддержку активных действий правительства по преодолению кризиса и более того, соглашался с тем, что падение цен связано с недостаточным агрегированным спросом. Он считал правильной идеей стимулирования совокупного спроса и организацию общественных работ, при этом предлагал в духе социал-демократии, чтобы кредитные вливания находились под контролем не только частного сектора (Войтинский В.С. Пути борьбы с мировым кризисом. Доклад на собрании Берлинского клуба российской социал-демократии имени Ю.О. Мартова 6 ноября 1931 г. // Россия XXI. 2005. № 6. С. 165—177).

² Skidelsky. Op. cit. P. 362.

³ См. с. 343—356 настоящего издания.

близок идеям Вальраса, Парето, Эджуорта, Викселля. Неудивительно, что излагая теорию Кейнса, он следовал в русле классической традиции. Неудивительно также и то, что «у Хикса, Харродовского кейнсианства, имелся ясный мотив: примирить кейнсианцев и некейнсианцев, так чтобы скорее прояснить основы для политики. Эти ранние теоретические модели обладали чертами, которые не были явно видны в *magnum opus*, но которые были близки ортодоксальной теории»¹. Сам Кейнс не был против Хиксовой интерпретации своей теории, он полагал, что Хикс в целом правильно выразил его точку зрения.

Разумеется, здесь названы лишь немногие, откликнувшиеся на «Общую теорию». К этому списку следует добавить Ф. Найта, Д. Винера, Ф. Тауссига, которых Кейнс упоминает в начале статьи «Общая теория занятости»², появившейся в *Quarterly Journal of Economics* в 1937 г., т. е. ровно через год после публикации книги. Но эта статья не является непосредственным и персональным ответом указанным авторам; она написана скорее по следам впечатлений Кейнса от многочисленных откликов на его работу, а также с целью прояснить некоторые места теории, но прежде всего суть его разногласий с классиками, которые в силу особенностей изложения или по другим причинам не были достаточно хорошо поняты читателями. И здесь он подчеркивает именно те моменты, которые остались в тени у Хикса. Прежде всего это касается связи неопределенности и денег, которая в конечном счете и определяет то, что экономика хронически оказывается в окрестности «субнормального» состояния. Тем самым Кейнс дает основание (конечно, он дал его уже в книге) сказать словами Скидельского: «Если Маркс — поэт товаров, то Кейнс — поэт денег»³.

Реакция на «Общую теорию занятости, процента и денег» в Англии и США была скорее направлена на поиски компромисса между классикой и Кейнсом и возможности включения его теории в классическую традицию, и лишь немногие, например Ф. Хайек заняли непримиримую позицию⁴.

Вторая мировая война поставила перед экономистом новые задачи, связанные с необходимостью мобилизации ресурсов на военные нужды, получения внешних займов и т. д., а также заставляла задуматься над устройством мировой финансовой системы в совершенно новых условиях — после войны. Кейнс предложил оригинальный план безинфляционного финансирования войны (1940 г.), в 1942 г. выступил с идеей клирингового союза с целью сбалансировать платежные балансы стран, которая

¹ Skidelsky. Op. cit. P. 538.

² См. с. 356 настоящего издания.

³ Skidelsky. Op.cit. P. 543.

⁴ Сегодня, когда изменился контекст теоретического рассмотрения и особое внимание привлекают проблемы неопределенности, информации и взаимодействия в сложных системах, некоторые исследователи готовы, и не без основания, пересмотреть сложившиеся представления о непримиримости позиций этих двух великих экономистов, по крайней мере в области чистой теории (см., напр.: Скидельский и Р. Хайек versus Кейнс: дорога к примирению // Вопросы экономики. 2006. № 6).

сыграла определенную роль при разработке принципов Бреттон-Вудской системы. В конце войны и сразу по ее окончании он сделал очень многое для урегулирования британской задолженности США. Это был период исключительно высокой популярности Кейнса. В 1940 г. он стал членом Консультативного комитета при министерстве финансов, входит в состав множества комиссий и советов. В 1942 г. получил титул пэра. В марте 1946 г. Кейнс участвовал в открытии Международного валютного фонда, 21 апреля того же года он умер от болезни сердца.

Из истории публикаций работ Дж.М. Кейнса в СССР и России

Можно с уверенностью сказать, что в отличие от других представителей западной экономической науки XX века судьба работ Кейнса в нашей стране сложилась весьма удачно. Но это с самого начала было определено не столько осознанием важности его идей для экономической науки и экономической практики, сколько политическими обстоятельствами. Критика Кейнсом позиции стран, победивших в Первой мировой войне, отраженной в Версальском договоре, его подход к проблемам урегулирования отношений с Советской Россией и Германией, в том числе по вопросу царских долгов — все это объективно отвечало интересам Советской России. На фоне враждебности, которую демонстрировали политики европейских государств, его позиция выглядела едва ли не как дружественная, хотя, разумеется, Кейнс руководствовался не симпатиями к советской власти (хотя у него можно найти свидетельства приятного отношения к отдельным представителям большевиков, например к Г. Чичерину, которого он встретил на Генуэзской конференции), а прагматическими соображениями (разумеется, в интересах Англии).

Нельзя сбрасывать со счетов и простое любопытство ученого относительно направления и возможных результатов грандиозного политического эксперимента, который осуществляли большевики в стране, которая, как он считал, была отягощена грузом самодержавного правления, послевоенной разрухой и другими тяжелейшими обстоятельствами¹. Но не только этим определялась его некоторая терпимость к советскому режиму в первой половине 1920-х годов. Присутствовала, быть может, и наивная вера в то, что в долгосрочной перспективе возможно сближение социализма и западной демократии. В многочисленных статьях и письмах начала 1920-х годов, в том числе и в связи с Генуэзской конференцией 1922 г., говоря о возможности и важности экономического сотрудничества с Советской Россией, Кейнс прямо указывал на то, что такое сотрудничество гораздо перспективнее, чем непримиримая

¹ «Мы, люди Запада, — писал он, — будем наблюдать все то, что делается в СССР, с сочувствием и живым интересом в надежде, что мы можем найти такие вещи, относительно которых мы можем тут поучиться. Ибо и мы должны решать новые вопросы» (Кейнс Дж.М. Экономический перелом в Англии. С. 939 наст. изд.).

конфронтация, что оно откроет возможности не только выгодного для Запада (прежде всего для Англии) экономического сотрудничества (конечно же, речь идет прежде всего о доступе к дешевым ресурсам), но и для тихой экономической экспансии Запада, способной изнутри ослабить большевизм¹.

Конечно, наблюдения во время визитов в Советскую Россию (1925, 1928 и 1936 гг.) и анализ ряда публикаций, например, книги Л. Троцкого «Куда идет Англия?»², а также сведений, поступающих из России в 1930-е годы, свели на нет надежды на подобное сближение и на «смягчение» советского режима. Его критика советского режима стала чрезвычайно резкой. Например, в статье «Национальная самодостаточность» он прямо пишет, что Сталин устранил любые проявления свободной мысли, создал ситуацию, когда «живая мысль умирает, а мозги деревенеют», когда «человеческий голос заглушают истошные крики», а бляение пропаганды приводит в оцепенение даже птиц и животных³. Постепенно интерес к советским делам у Кейнса угас. Великая депрессия не смягчила его отношения к социалистическому эксперименту и по понятным причинам еще больше отвлекла его внимание от происходящего в России.

Судьба работ Кейнса в Советской России не была безоблачной, хотя начало было весьма обещающим. Начало российской «кейнсиане» было положено В.И. Лениным, положительно высказавшегося в адрес ученого. Ленин, разумеется, несколько не заблуждался относительно политических пристрастий Кейнса, писал о нем как об истинном буржуа, отмечал его враждебное отношение к большевизму и т. д. и в то же время очень одобрительно относился к его позиции по поводу Версальского договора и отношения западных правительств к экономическому сотрудничеству с Советской Россией. Такая «неоднородная» оценка вождя, как потом выяснилось, оказалась очень удобной для советских экономистов, которые имели возможность в зависимости от текущего момента приводить либо одобрительные, либо критические высказывания Ленина в адрес Кейнса.

Впервые имя Кейнса прозвучало в «Докладе о международном положении и основных задачах коммунистического интернационала», представленном Лениным 19.06.1920 в Петрограде на 2-м Конгрессе Коминтерна, в котором докладчик не только продемонстрировал знание «Экономических последствий», но и поддержал позицию автора по целому

¹ См., например, Скидельский Р. Джон Мейнард Кейнс. Экономист как спаситель. М., 2005. Гл. 4.

² В рецензии на эту работу Кейнс критикует революционную нетерпимость Троцкого в деле трансформации и в частности пишет о Троцком: «Он не понимает, что ни один план не может быть успешным, если сначала не способен убедить многих людей, что чтобы стать реальным планом, он должен получить поддержку различных частей населения. Он так увлекся средствами, что забыл сказать, для чего все это» (Keynes J.M. Trotsky on England // John Maynard Keynes Collected Works. 30 vols. L.: Macmillan, 1991—1990. Vol. X. P. 66).

³ Keynes J.M. National Self-Sufficiency // John Maynard Keynes Collected Works. 30 vols. L.: Macmillan. Vol. XXI. P. 246.

ряду вопросов. Впоследствии Ленин положительно отзывался о Кейнсе в «Докладе о концессиях» (декабрь 1920 г.), в докладе «О внутренней и внешней политике республики» (декабрь 1921 г.), а также в записках, направленных членам Генуэзской делегации (февраль 1922 г.)¹.

Положительные оценки Ленина позиции Кейнса по ряду вопросов оказались достаточными, чтобы стимулировать публикации работ Кейнса в СССР, а также для того, чтобы не только пригласить Кейнса на празднование 200-летия Российской академии наук, но и предоставить ему возможность высказаться на страницах ведущих газет и в дискуссиях с советскими экономистами. В русском переводе были опубликованы: «Экономические последствия Версальского договора» (1922), «Пересмотр мирного договора» (1922), «Проблемы восстановления Европы» (1922), «Трактат о денежной реформе» (1925), «Экономические последствия валютной политики мистера Черчилля» (1925), «Экономические последствия мистера Черчилля» (1926), а также статьи в газетах: «Экономическое положение в Англии» (Известия 16.09.1925), «Экономический перелом в Англии» (Финансовая газета. 17.09.1925), интервью «Проф. Кейнс о долгах» (Финансовая газета. 09.09.1925).

В середине 1920-х годов предисловия советских экономистов к переводам Кейнса были достаточно благожелательными, хотя и непременно содержали марксистскую критику. Во всяком случае, оценки того времени были весьма объективными. В качестве примера можно привести предисловие к «Трактату о денежной реформе», написанное известным экономистом С.А. Фалькнером. Отмечая большой опыт Кейнса в анализе проблем денежного обращения, он писал: «Его можно охарактеризовать как экономиста высшей фазы капиталистического развития, который живет и мыслит в ее пределах. Он ценит капитализм, несмотря на все его противоречия, ибо считает его экономически наиболее эффективной системой... Но он видит также и экономическое своеобразие высших стадий капиталистического развития, требующее новых организационных форм и регулирующих мероприятий. Он хорошо знает всю радикальную важность денежной системы, как основного регулятора менового хозяйства, для капитализма, поэтому он прямо заявляет, что крайняя неустойчивость современных мировых валют является «смертельной болезнью капиталистического строя» и его практические устремления направлены именно к созданию устойчивой денежной системы, которая способна противостоять ударам извне и удержать в равновесии процесс экономического развития»². Далее Фалькнер делает весьма важное замечание: «Но и в условиях планового хозяйства книга Кейнса представляет не только теоретический интерес и дает не только анализ положения на Западе. Поскольку плановое хозяйство включает в себя систему рынка и товарообмена, делающего необходимым и устойчивое денежное

¹ Ленин В.И. Собр. соч. Т. 41. С. 219—226; т. 42. С. 67—72, 294—295; Т. 44. С. 374—376.

² Фалькнер С.А. Предисловие // Кейнс Дж.М. Трактат о денежной реформе. М., 1925. С. 5. (Сам «Трактат» см. в наст. изд.)

обращение, постольку даваемый Кейнсом разбор условий и методов регулирования последнего в целях достижения максимальной устойчивости, имеет и для нас существенное практическое значение»¹.

После «издательского бума» середины 1920-х годов еще более значимой выглядит затянувшаяся на 12 лет пауза, которую прерывали лишь единичные публикации и отдельные упоминания его имени. До появления в 1946 г. статей И.Г. Блюмина² в СССР не было сколько-нибудь значительных работ, посвященных теории Кейнса.

Первый перевод «Общей теории занятости, процента и денег», опубликованный в 1948 г. (перевод был сделан Н.Н. Любимовым, предисловие написано И.Г. Блюминым), явился крупным событием не только научного, но и политического характера. Есть свидетельства того, что решение о переводе и издании принимал сам Сталин. Этот перевод стимулировал обсуждение теории Кейнса советскими экономистами, но первые работы в этой области, хотя порой и содержали сведения о взглядах Кейнса, были чрезвычайно политизированными, и сегодня они, если и интересны, то скорее как отражающие степень идеологизации советской экономической науки, нежели как содержащие позитивную информацию о теории.

При этом особое отношение к Кейнсу сохранялось, и это проявилось, например, в достаточно пространном комментарии о Кейнсе в учебнике политической экономии (1954), чего нельзя сказать о других западных экономистах. С началом хрущевской оттепели тональность при оценке западной экономической мысли стала несколько мягче, но слова «вульгарный», «общий кризис капитализма» и ссылки на классиков марксизма и партийные документы сохранялись как обязательные вплоть до перестройки. Но хрущевская идея мирного существования дала политическую легитимацию более объективным исследованиям состояния и перспектив капиталистической экономики и в конце концов способствовала подъему исследований западной экономической мысли в целом и теории Кейнса в частности. В продолжение этой тенденции появились работы, содержащие более объективный анализ теории Кейнса³ и, наконец, в 1978 г. вышел новый перевод «Общей теории занятости, процента и денег»⁴.

Важность появления этого перевода для исследований взглядов Кейнса трудно переоценить, хотя тираж был по тем временам очень маленьким и на книге стоял обычный для публикаций такого рода гриф «Для научных библиотек». В этом издании были исправлены неточности пер-

¹ Фалькнер С.А. Предисловие // Кейнс Дж.М. Трактат о денежной реформе. М., 1925. С. 5.

² Блюмин И. Лондонская школа в политической экономии // Известия Академии Наук. Отделение экономики и права. 1946. № 3; его же. Экономическое учение Кейнса // Там же. № 4.

³ В качестве примера можно привести книгу: Осадчая И.М. Современное кейнсианство. М., 1970.

⁴ Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег /Пер. с англ. Общая редакция А.Г. Милейковского и И.М. Осадчей. М.: Прогресс, 1978.

вого перевода, вполне извинительные, если учесть, что в конце 1940-х годов многие термины, используемые Кейнсом, не имели соответствующих аналогов в русском языке и советские экономисты не всегда отчетливо понимали контекст рассуждений Кейнса. Появление перевода 1978 г. позволило более широкому кругу специалистов познакомиться с работой, безусловно, являющейся одной из наиболее значимых в истории экономической мысли XX в. В постсоветский период оба перевода неоднократно воспроизводились различными издательствами, при этом в них отсутствовало краткое предисловие автора. Это досадное упущение исправлено в настоящем издании, и читатель сможет, наконец, из первых рук узнать о целях этой весьма сложно написанной книге, о которой в 1946 г. П. Самуэльсон писал: «Это плохо написанная, плохо организованная книга; и обыватель, который положился на репутацию автора и купил ее, пожалел о потраченных 5 шиллингах. Она совершенно не годится для процесса обучения. Она претенциозна, полемична и не слишком щедра на признание чужих заслуг... Кейнсианская система изложена так путано, как будто сам автор плохо понимал ее суть и основные черты; и конечно, он демонстрирует худшие черты, когда пытаются выяснить отношения с предшественниками. Взлеты интуиции и озарения переплетаются со скучной алгеброй, а двусмысленные определения неожиданно ведут к незабываемым побочным линиям рассуждений. Но когда все это остается позади, мы находим анализ ясным и новым. Короче говоря, это работа гения»¹.

Устранение идеологических ограничений в период перестройки, последующее изменение содержания экономического образования и некоторые другие обстоятельства привели к некоторой активизации публикаций работ Кейнса. Так, в 1993 г. в серии «Антология экономической классики» выходит том «Т. Мальтус. Д. Кейнс. Ю. Ларин», в который включена «Общая теория занятости, процента и денег», впервые публикуемая после 1978 г., в этом же году в издательстве «Экономика» выходит том: Дж.М. Кейнс «Избранные произведения», содержащий помимо «Общей теории занятости, процента и денег» отрывки из «Трактата о денежной реформе», «Экономических последствий Версальского договора» и «Пересмотра мирного договора», т. е. из работ, которые не публиковались со времени их первого издания в начале 1920-х годов.

Что касается новых переводов, то их немного. В 1991 г. в журнале «Социологические исследования» были впервые на русском языке опубликованы две статьи Кейнса о России², а в 1998 г. в альманахе «Истоки» — две статьи «Конец laissez-faire» (1926) и «Общая теория» (1937)³. Публикация двух последних работ имела большое значение для исследования эволюции взглядов ученого, поскольку первая из них во

¹ Samuelson P. Lord Keynes and the General Theory // *Econometrica*. 1946. № 3. P. 190.

² Кейнс Дж.М. «Беглый взгляд на Россию» (1925), «Россия» (1922) // Социологические исследования. 1991. № 7. См. настоящее издание.

³ См. настоящее издание.

многим была выражением его социально-философской позиции, в частности, представлений о сути и эволюции экономического либерализма, а также о соотношении общественного и индивидуального и задачах государства в современных условиях. Вторая работа была написана Кейнсом в ходе дискуссии, которая развернулась после опубликования «Общей теории занятости процента и денег» и в которой он попытался прояснить свою позицию, располагая уже полученными откликами, в том числе и мнением Хикса¹. Если считать, что эти статьи были началом длительной дискуссии, которую можно назвать: «О том, что имел в виду Кейнс, и что думали об этом экономисты», то статьи Р. Клауэра (1965) и А. Коддингтона (1983)² можно отнести к ее второй волне. В ходе этой волны особое внимание было уделено проблеме соотношения между макроэкономической моделью Кейнса и той микроскопической, из которой эта модель быть бы логически выведена, если признать процедуру редукции законной, и здесь уже споры велись не только между противниками Кейнса и его сторонниками, но и между кейнсианцами различного толка. Сегодня вряд ли можно определить, кто из тех, кто называют себя кейнсианцами (с различными приставками): посткейнсианцы, гидравлические кейнсианцы, неокейнсианцы, новые кейнсианцы и т. д. адекватно отражают идеи Кейнса. И, по-видимому, подобный вопрос вряд ли особенно содержателен. Важно, что не только различные направления кейнсианства, но и вся современная экономическая теория во многом является реакцией на то, что многие десятилетия назад было предложено Дж.М. Кейнсом.

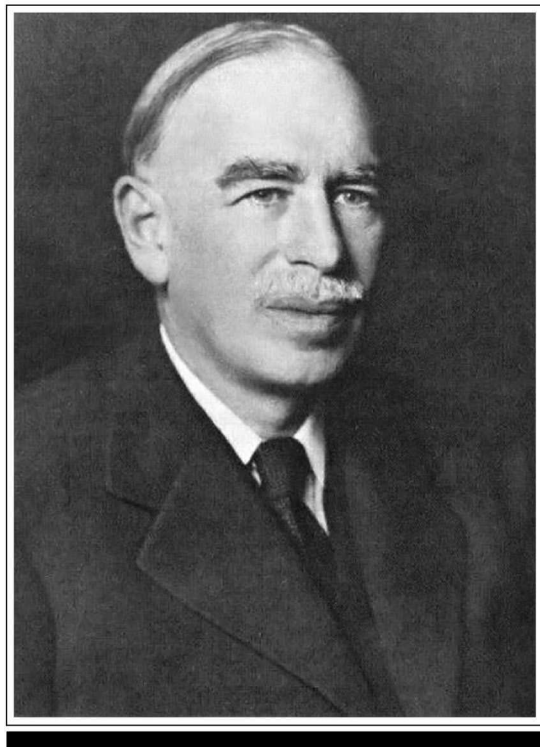
* * *

В последние десять лет в России идеи Кейнса и споры между его последователями и противниками перестали быть чем-то интересным только узкому кругу специалистов по истории западной экономической мысли и приобрели практический смысл, а соответствующие термины, также, как и само его имя, стали символами, обращенными к широкой аудитории. Поэтому публикация настоящего тома, как можно надеяться, поможет читателю составить собственное мнение относительно системы взглядов этого выдающегося представителя английской и мировой экономической мысли XX в.

Н.А. Макашева

¹ Хикс Дж. Господин Кейнс и «классики»: попытка интерпретации (1936). В этой работе впервые была представлена известная сегодня каждому экономисту модель IS-LM, или крест Хикса (см. наст. изд.).

² См. настоящее издание.



ДЖОН МЕЙНАРД КЕЙНС

05.06.1883 – 21.04.1946

Кембридж – поместье Тилтон, графство Суссекс

ЧАСТЬ I

ОБЩАЯ ТЕОРИЯ
ЗАНЯТОСТИ,
ПРОЦЕНТА И ДЕНЕГ

Предисловие*

Эта книга адресована главным образом моим коллегам-экономистам. Но я надеюсь, что она будет понятна и другим. Ее основной целью является рассмотрение сложных вопросов теории и только во вторую очередь проблем практического применения последней. Если ортодоксальная экономическая теория ошибается, то ошибку нужно искать не в ее аргументации, которая выстроена с учетом высоких требований к логической строгости, а в отсутствии четкости и общности ее предпосылок. Таким образом, я не смогу убедить экономистов критически переосмыслить некоторые из базисных предпосылок, если не буду прибегать к высоко абстрактному теоретизированию и не буду вступать в широкую полемику. Мне бы хотелось, чтобы последней было меньше. Но я полагаю, что это важно не только для того, чтобы объяснить мою позицию, но и чтобы показать, в чем она расходится с принятой теорией. Я полагаю, что экономисты, крепко связанные с тем, что я называю «классической теорией», будут колебаться между представлением, что я совершенно не прав, и убеждением, что я не сказал ничего нового. Пусть третьи определят, какая из этих точек зрения (если вообще какая-то) или некая третья справедлива. Мои вызывающие споры рассуждения призваны дать материал для ответа на этот вопрос; и я должен извиниться, если, стараясь показать суть разногласий, я был слишком резок. Многие годы я жил с убеждением, что теории, которые я сегодня атакую, упускали принципиальные моменты, а я, надеюсь, этого не делаю.

Важность вопросов, о которых идет речь, трудно переоценить. Но если мое объяснение верно, я должен убедить в этом прежде всего моих коллег-экономистов, а не широкую публику. На этом этапе обсуждения неспециалисты, хотя их участие в дискуссиях и приветствуется, могут лишь наблюдать попытки экономиста поставить вопрос о существующих между профессионалами глубоких расхождениях, которые привели к тому, что влияние экономической науки на практику оказалось почти полностью подорванным, и, если эти расхождения не будут устранены, такое положение будет продолжаться и в будущем.

Связь между этой книгой и моим «Трактатом о деньгах», опубликованным пять лет назад, возможно, в большей степени ясна мне, чем дру-

* Предисловие Дж.М. Кейнса к «Общей теории занятости, процента и денег». На русском языке публикуется впервые. Пер. с англ. Н.А. Макашевой.

гим; и то, что мне представляется естественным процессом эволюции моих взглядов, может быть с неодобрением воспринято читателем как смена позиции. И изменения в терминологии, которые я считал необходимым сделать, не делают эту ситуацию проще. Эти изменения будут прояснены в ходе последующего изложения; но соотношение между двумя книгами кратко может быть представлено следующим образом. Когда я начинал писать «Трактат о деньгах», я шел традиционным путем при исследовании влияния денег, рассуждая вне общей теории спроса и предложения. К моменту окончания этой книги я уже предпринял определенные шаги, чтобы вновь превратить теорию денег в теорию выпуска в целом. Но мне не удалось полностью освободиться от распространенных заблуждений, и это проявилось в том, что я теперь воспринимаю как наиболее серьезную неудачу теоретических частей этой книги (а именно книг третьей и четвертой) — мне не удалось в полной мере показать последствия *изменений* уровня выпуска. Мои так называемые «фундаментальные уравнения» представляют картину в какой-то момент времени при предположении, что выпуск задан. С их помощью предполагалось показать, как при этом предположении могут возникнуть силы, которые приведут к отклонению прибыли от равновесия и тем самым вызовут изменение уровня выпуска.

Но динамический процесс отличается от состояния в данный момент времени, и как таковой он был представлен и неполно, и нечетко. В то же время эта книга положила начало исследованию сил, которые определяют изменения уровня выпуска и занятости в целом; и когда установлено, что деньги существенным и специфическим образом присутствуют в модели, описывающей экономику, технические вопросы, связанные с деньгами, отходят на второй план.

Денежная экономика, как будет показано, по своей сути является экономикой, в которой изменение представлений о будущем способно повлиять на количество занятых, а не просто на то, где они будут заняты. Мое исследование экономического поведения в настоящем под влиянием изменений представлений о будущем ведется с позиций спроса и предложения, и таким образом устанавливается связь моего подхода с основополагающей теорией ценности. Следовательно, мы приходим к более общей теории, которая включает знакомую нам классическую теорию как частный случай.

Для того, чтобы избежать неоправданного количества ошибок, автор книги, подобной этой, который идет непроторенными путями, очень нуждается в критических замечаниях и обсуждении. Удивительно, в какие глупые вещи может человек верить, если он размышляет в одиночестве, особенно в области экономики (а также других моральных дисциплин), где зачастую у него нет возможности выразить свои идеи в утверждениях, которые могут быть проверены либо формально, либо

эмпирически. При написании этой книги даже, возможно, в бóльшей степени, чем «Трактата о деньгах», я прислушивался к постоянным советам и конструктивной критике Р.Ф. Кана. Много в этой книге стало таким, каким оно теперь является, благодаря ему. Мне также очень помогли Джоан Робинсон, Р.Д. Хоутри и Р.Ф. Харрод, которые прочитали всю корректуру. Индекс был составлен Д.М. Бенсьюзан-Баттом из Королевского колледжа Кембриджа.

Написание этой книги стало для автора процессом длительной борьбы с привычными представлениями, и, чтобы эта его борьба оказалась успешной, тем же самым чтение этой книги должно стать и для большинства читателей. Идеи, которые с таким трудом выражены здесь, чрезвычайно просты и должны быть очевидны. Трудности не в новых идеях, а в освобождении от старых, которые проникли во все уголки сознания тех, кто были воспитаны так же, как и большинство из нас.

Дж.М. Кейнс
13 декабря 1935 г.

Книга первая

ВВЕДЕНИЕ

Глава I

ОБЩАЯ ТЕОРИЯ

Я назвал эту книгу «Общая теория занятости, процента и денег», акцентируя внимание на определении «общая». Книга озаглавлена так для того, чтобы мои аргументы и выводы противопоставить аргументам и выводам *классической*¹ теории, на которой я воспитывался и которая — как и 100 лет назад — господствует над практической и теоретической экономической мыслью правящих и академических кругов нашего поколения. Я приведу доказательства того, что постулаты классической теории применимы не к общему, а только к особому случаю, так как экономическая ситуация, которую она рассматривает, является лишь предельным случаем возможных состояний равновесия. Более того, характерные черты этого особого случая не совпадают с чертами экономического общества, в котором мы живем, и поэтому их проповедование сбивает с пути и ведет к роковым последствиям при попытке применить теорию в практической жизни.

¹ «Экономисты-классики» — так впервые назвал Маркс направление, объединяющее Рикардо, Джеймса Милля и их предшественников, т. е. основателей теории, нашедшей наиболее яркое выражение в рикардианской экономической системе. Я привык, быть может, в нарушение общепринятого этикета, включать в состав «классической школы» последователей Рикардо, т. е. тех, кто воспринял и развил дальше рикардианское экономическое учение, включая, например, Дж.С. Милля, Маршалла, Эджуорта и проф. Пигу*.

* При чтении «Общей теории» необходимо постоянно иметь в виду следующее различие в именовании направлений экономической мысли: то, что Кейнс относит к классической традиции на самом деле, как правило, относится к неоклассической, исключая те идеи, которые связаны с именем Д. Рикардо. — *Прим. науч. ред.*

Глава II

ПОСТУЛАТЫ КЛАССИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Большинство трактатов по теории стоимости и производства посвящено в первую очередь распределению *данного* объема занятых ресурсов между различными сферами и выяснению условий, которые, предполагая использование этого количества ресурсов, определяют их относительное вознаграждение и относительную стоимость их продуктов¹.

Вопрос о величине *наличных* ресурсов, т. е. количестве населения, которое может быть занято, объемах естественных богатств и накопленного капитального оборудования часто трактовался описательно. Причем чисто теоретическая сторона проблемы — чем определяется *действительная занятость* наличных ресурсов — редко исследовалась сколько-нибудь детально. Сказать, что она вовсе не исследовалась, было бы, конечно, нелепо.

Каждое обсуждение вопроса о колебаниях уровня занятости — а таких обсуждений было много — соприкасалось с этой проблемой. Я имею в виду не то, что данную тему вообще проглядели. Но лежащую в ее основе теорию считали настолько простой и очевидной, что ограничивались, самое большее, лишь упоминанием о ней².

I

Классическая теория занятости, считавшаяся столь простой и ясной, базировалась, по-моему, на двух основных постулатах, практически принимавшихся без обсуждения, а именно:

¹ Такова рикардianская традиция. В отличие от распределения национального дохода Рикардо сознательно отвергал любые попытки анализа его *величины*. В этом он правильно усматривал отличительную черту своей теории. Но его менее проницательные последователи использовали классическую теорию в спорах о факторах, определяющих величину производимого богатства. В письме Мальтусу от 9 октября 1820 г. Рикардо отмечал: «Вы полагаете, что политическая экономия является исследованием о природе и причинах богатства; я же думаю, что ее следовало бы назвать исследованием законов, определяющих распределение произведенного продукта между классами, участвующими в его образовании. В отношении общего количества нельзя установить какого-либо закона, но есть возможность установить сравнительно правильный закон в отношении пропорций. С каждым днем я все больше убеждаюсь, что исследования первого вопроса тщетны и обманчивы и что только последний представляет собой истинный предмет науки».

² Например, проф. Пигу в «Экономике благосостояния» («Economics of Welfare». 4th ed. P. 127) пишет: «В ходе всего обсуждения, если только ясно не оговорено противное, не принимается во внимание тот факт, что некоторые ресурсы обычно не используются вопреки воле их владельцев. Это не влияет на суть доказательства, но упрощает его изложение». Следовательно, в то время как Рикардо отвергал всякую попытку исследовать собственно величину национального дохода, проф. Пигу в книге, специально посвященной проблеме национального дохода, утверждает, будто одна и та же теория применима и в случае, когда налицо вынужденная безработица, и в случае полной занятости.

1. Заработная плата равна предельному продукту труда.

Это означает, что заработная плата занятого лица равна стоимости, которая была бы потеряна, если бы занятость снизилась на одну единицу (за вычетом других издержек, которые отпали бы ввиду этого сокращения производства), с оговоркой, однако, что равенство это может быть нарушено (в соответствии с особыми принципами), если конкуренция и рынки являются несовершенными.

2. Полезность заработной платы при данном количестве занятых работников равна предельной тягости труда при той же величине занятости.

Другими словами, реальная заработная плата как раз достаточна (по оценке самих занятых) для того, чтобы вызвать предложение действительно занятого количества рабочей силы, с той оговоркой, что равенство применительно к каждому отдельному работнику может быть нарушено согласованными действиями членов совокупной рабочей силы, что аналогично несовершенной конкуренции, которая ограничивает значение первого постулата. Тягость здесь следует понимать в том смысле, что она включает любую причину, которая может побудить отдельного человека или группу людей скорее вовсе не работать, чем согласиться на заработную плату, полезность которой для них ниже известного минимума.

Этот постулат совместим с тем, что можно назвать «фрикционной» безработицей. Реалистическое объяснение такой безработицы правильно учитывает несовершенство процесса приспособления, препятствующее достижению непрерывной полной занятости. Речь идет, например, о безработице, порождаемой временным нарушением равновесия в относительных объемах специализированных ресурсов из-за просчетов или непредвиденных изменений в уровне спроса или тем фактом, что переход от одного вида деятельности к другому не может быть осуществлен без некоторого перерыва, так что в нестатическом обществе всегда будет существовать известная величина трудовых ресурсов, не используемых «между двумя работами». Этот постулат допускает, помимо «фрикционной» безработицы, существование также и «добровольной» безработицы, вызванной отказом отдельного работника согласиться на вознаграждение, соответствующее стоимости производимого им продукта с предельной производительностью, — отказом, который может быть связан с особенностями трудового законодательства, с социальными причинами, условиями коллективных договоров, замедленной реакцией на происходящие изменения или же с проявлением простого человеческого упрямства. Но эти две категории — «фрикционная» безработица и «добровольная» безработица — рассматриваются как исчерпывающие. Классические постулаты не допускают

возможности существования третьей категории, которую я ниже определяю как «вынужденную» безработицу.

С отмеченными оговорками названные два постулата определяют, согласно классической теории, объем используемых ресурсов. Первый дает нам график кривых спроса на труд, а второй — график кривых предложения. Величина занятости определяется, следовательно, точкой, где полезность предельного продукта уравнивает тягость труда при предельной занятости.

Отсюда, по всей видимости, следует, что существуют только четыре возможных способа увеличить занятость:

а) улучшить организацию хозяйственной деятельности или повысить надежность предвидения будущего, которое уменьшает «фрикционную» безработицу;

б) понизить предельную тягость труда, выраженную той реальной заработной платой, за которую можно располагать добавочным трудом, что сократит «добровольную» безработицу;

в) увеличить предельную физическую производительность труда в отраслях промышленности, выпускающих товары, приобретаемые на заработную плату (если воспользоваться удачным термином проф. Пигу для товаров, от цены которых зависит полезность денежной заработной платы);

г) повысить цены товаров, приобретаемых не на заработную плату, по сравнению с ценой товаров, приобретаемых на заработную плату, в связи со сдвигами в расходах лиц, не относящихся к числу наемных работников, от товаров, приобретаемых на заработную плату, к прочим товарам.

В этом и заключается, насколько я понимаю, суть «Теории безработицы» проф. Пигу — единственной книги, в которой дано детальное изложение классической теории занятости¹.

II

Можно ли считать вышеуказанные категории исчерпывающими, имея в виду тот факт, что население редко работает столько, сколько оно хотело бы на основе существующей заработной платы? Ведь, по общему признанию, при существующей денежной заработной плате можно было бы, как правило, иметь больше работников, если бы только спрос на труд был выше². Классическая школа увязывает это обстоятельство со своим вторым постулатом, утверждая, что, хотя при существующей денежной заработной плате спрос на труд, может быть, и исчерпывается

¹ «Теория безработицы» проф. Пигу подробнее рассматривается ниже, в приложении к гл. XIX.

² См. выше цитату из книги проф. Пигу (в сноске).

еще до того, как каждый желающий работать за эту плату будет занят, в действительности такая ситуация есть следствие открытого или молчаливого соглашения работников между собой не работать за более низкую плату и что, если бы они согласились на сокращение денежной заработной платы, занятость возросла бы. Если дело обстоит подобным образом, то такая безработица, хотя она внешне и выглядит вынужденной, не является, строго говоря, таковой, и ее следует отнести к упомянутой выше категории «добровольной» безработицы, порожденной условиями коллективных договоров и т. п.

Здесь напрашиваются два замечания. Первое касается действительного отношения рабочих к реальной заработной плате, с одной стороны, и к денежной заработной плате — с другой; теоретически оно не так важно. Но второе имеет принципиальное значение.

Предположим, что работники не согласны заключать контракт о найме при более низкой денежной заработной плате и что понижение существующего уровня денежной заработной платы привело бы — в форме стачек или каким-либо другим образом — к уходу с рынка труда ныне занятых работников. Следует ли отсюда, что сложившийся уровень реальной заработной платы точно измеряет предельную тягость труда? Не обязательно. Хотя сокращение существующей денежной заработной платы привело бы к уходу работников, это еще не означает, что падение ценности существующей денежной заработной платы, выраженной в товарах, приобретаемых на заработную плату, оказало бы такое же действие, как если бы оно явилось результатом роста цен на эти товары. Другими словами, при определенных условиях возможно, что работники в своих требованиях исходят из минимума денежной, а не реальной заработной платы. Классическая школа молчаливо допускала, что подобная «перестановка» не вносит существенных изменений в ее теорию. Но это не так. Если предложение труда не является функцией только реальной заработной платы, вся аргументация целиком рухнет и вопрос о том, каков будет действительный уровень занятости, останется без ответа¹. Классическая школа, по-видимому, недоучитывает того, что если предложение труда является функцией одной лишь реальной заработной платы, то кривая предложения труда должна изменяться с каждым изменением цен. Отсюда следует, что метод классической школы тесно связан с ее весьма специальными допущениями и неприменим к объяснению более общего случая.

Повседневный опыт, несомненно, доказывает, что положение, когда работники добиваются (в известных пределах) определенной денежной, а не реальной заработной платы, — вовсе не абстрактная возможность, а нормальный случай. Работники обычно противятся сокращению де-

¹ Этот пункт подробно рассматривается ниже, в приложении к гл. XIX.

нежной заработной платы, но они не прекращают работы всякий раз, когда поднимаются цены товаров, приобретаемых на заработную плату. Иногда говорят, что со стороны работников нелогично протестовать против снижения денежной заработной платы и не протестовать против снижения реальной заработной платы. На основании изложенного ниже (см. след. две страницы) это, может быть, и не столь уж нелогично, как кажется с первого взгляда. Как мы увидим дальше, к счастью, дело обстоит именно так. Опыт показывает, что фактически поведение работника, логично оно или нет, именно таково.

Более того, утверждение, будто причиной безработицы во время депрессии является добровольное увольнение работников, несогласных с понижением денежной заработной платы, не находит ясного подтверждения в фактах. Маловероятно, будто безработица в Соединенных Штатах в 1932 г. была порождена не то настойчивым отказом работников согласиться на понижение денежной заработной платы, не то их настойчивыми требованиями реальной заработной платы выше того уровня, который могла обеспечить производительность экономической системы. Объем занятости испытывал сильные колебания без каких-либо заметных изменений в минимальной реальной заработной плате, требуемой работниками, или в производительности их труда. Работники во время депрессии никак не более требовательны, чем во время бума, — совсем наоборот. И физическая их производительность не меньше. Эти факты, известные из опыта, служат основанием *prima facie**, чтобы поставить под вопрос пригодность анализа классической школы.

Было бы интересно статистически изучить действительную взаимосвязь между изменениями денежной и реальной заработной платы. Когда дело идет об изменениях, характерных для отдельной отрасли промышленности, можно ожидать, что реальная заработная плата будет изменяться в том же направлении, что и денежная заработная плата. Но в случае изменения общего уровня заработной платы будет установлено, как я думаю, что изменения реальной заработной платы, происходящие одновременно с изменениями денежной заработной платы, совершаются обычно не в том же, а почти всегда в противоположном направлении. Иными словами, будет установлено, что при росте денежной заработной платы реальная заработная плата падает, и наоборот. Происходит это потому, что для коротких периодов падающая денежная заработная плата и растущая реальная заработная плата, каждая по независимым от другой причинам, будут, вероятно, сопровождать уменьшение занятости, а работники скорее готовы согласиться на урезку заработной платы, когда занятость снижается. И все же реальная заработная плата в этих условиях неизбежно растёт из-за увеличения пре-

* *Prima facie* — на первый взгляд, прежде всего (*лат.*).

дельного дохода от использования прежнего объема капитального оборудования при уменьшении количества производимой продукции.

Если бы на самом деле было верно, что существующая реальная заработная плата является минимумом, ниже которого невозможно ни при каких обстоятельствах добиться увеличения занятости по сравнению с текущим моментом, тогда вынужденной безработицы, оставляя в стороне фрикционную безработицу, не было бы вовсе. Однако абсурдно рассматривать подобную ситуацию как типичную. Обычно при существующей денежной заработной плате имеется больше желающих получить работу, чем занято в данный момент. Это верно даже тогда, когда цены товаров, приобретаемых на заработную плату, растут и, следовательно, реальная заработная плата падает. Если это так, то эквивалент существующей денежной заработной платы в товарах, приобретаемых на заработную плату, не является точным показателем предельной тягости труда, и тогда второй постулат неправилен.

Но вот еще более серьезное возражение. Второй постулат, по существу, означает, что реальная заработная плата зависит от исхода торга работников с предпринимателем. При этом, конечно, предполагается, что условия соглашения фиксируются в денежном выражении, и допускается даже, что изменения реальной заработной платы, которую работники рассматривают как приемлемую для себя, в известной степени взаимосвязаны с изменениями денежной заработной платы. Тем не менее считается, что складывающаяся подобным образом денежная заработная плата определяет реальную заработную плату. Итак, классическая теория исходит из предположения, что для работников всегда открыта возможность сократить свою реальную заработную плату, согласившись на пониженную денежную заработную плату. Постулат о том, что существует тенденция к приведению реальной заработной платы в соответствие с предельной тягостью труда, основан на допущении, что сами работники могут устанавливать реальную заработную плату, за которую они трудятся, хотя и не от них зависит установление объема занятости при этом уровне заработной платы.

Короче говоря, традиционная теория утверждает, что *соглашение между предпринимателями и работниками определяет реальную заработную плату*; и если при этом предположить свободную конкуренцию между предпринимателями и отсутствие ограничительных соглашений между работниками, то последние могут при желании привести свою реальную заработную плату в соответствие с предельной тягостью труда при данном уровне занятости, который зависит от спроса на рабочую силу, предъявляемого предпринимателями при данной заработной плате. Если же описанная ситуация нереалистична, то нет оснований предполагать существование тенденции к равенству между реальной заработной платой и предельной тягостью труда.

Следует помнить о том, что выводы классической школы рассчитаны на применение ко всем работникам в целом и их значение вовсе не ограничивается утверждением, что отдельное лицо может получить работу, соглашаясь на урезку денежной заработной платы, на которую не соглашаются его товарищи. Предполагается, что эти выводы одинаково применимы как к замкнутой, так и к открытой экономической системам и не зависят от особенностей открытой экономической системы или от того влияния, которое оказывает сокращение денежной заработной платы в какой-либо отдельной стране на ее внешнюю торговлю. Но обсуждение этих аспектов классической теории, конечно, выходит за пределы рассматриваемого нами круга вопросов. Упомянутые выводы не основываются и на косвенных обстоятельствах, связанных с тем, что уменьшение суммы выплачиваемой заработной платы в ее денежном выражении оказывает определенное влияние на банковскую систему и состояние кредита — влияние, которое мы рассмотрим подробно в гл. XIX. Они основываются на уверенности в том, что в замкнутой экономической системе сокращение общего уровня денежной заработной платы будет сопровождаться — во всяком случае, в применении к коротким периодам и с некоторыми второстепенными оговорками — известным, хотя и не всегда пропорциональным, сокращением реальной заработной платы.

Однако положение о том, что общий уровень реальной заработной платы зависит от денежной заработной платы, установленной соглашением рабочих с предпринимателями, вовсе не столь очевидно. Странно, что было сделано так мало попыток доказать это положение или опровергнуть его. Ведь оно в принципе не согласуется с общим смыслом классической теории, которая учит нас, что цены определяются предельными первичными издержками, выраженными в денежной форме, и что номинальная заработная плата в значительной мере определяет эти предельные первичные издержки. По идее, классическая школа должна была бы доказывать, что если денежная заработная плата изменяется, то цены будут изменяться почти в той же пропорции, оставляя реальную заработную плату и уровень безработицы практически на прежнем уровне, причем всякое небольшое повышение или понижение оплаты труда происходило бы за счет или к выгоде других элементов предельных издержек, оставшихся неизменными¹. Экономисты-классики, однако, отклонились от этого хода мысли, вероятно, отчасти из-за укоренившегося убеждения, что работники всегда в состоянии определять их собственную реальную заработную плату, и отчасти, может быть, под влиянием представления о том, что цены зависят от количества денег.

¹ Такая аргументация действительно содержала бы, по моему мнению, большую долю истины, хотя полные результаты изменения денежной заработной платы сложнее, как мы это увидим ниже, в гл. XIX.

А вера в то, что работники всегда в состоянии определять свою реальную заработную плату, поддерживалась из-за смещения этого положения с другим, согласно которому работники всегда могут определить, какая реальная заработная плата будет соответствовать *полной* занятости, т. е. *максимально* возможному при данной реальной заработной плате уровню занятости.

Подведем итоги. Имеются два возражения против второго постулата классической теории. Первое возражение относится к действительному поведению рабочих. Падение реальной заработной платы, вызванное ростом цен при неизменной денежной заработной плате, не ведет, как правило, к сокращению размеров предложения труда по сравнению с той численностью фактически занятых работников, которая существовала до повышения цен. В противном случае оказывалось бы, что все безработные, готовые в настоящий момент работать за предлагаемую им заработную плату, откажутся от дальнейших попыток трудоустроиться из-за небольшого роста стоимости жизни. Это весьма странное представление, тем не менее оно лежит в основе «Теории безработицы» проф. Пигу¹ и молчаливо принимается сторонниками ортодоксальной школы.

Другое, более принципиальное возражение, которое в развернутом виде изложено далее, вытекает из того, что мы оспариваем положение, будто общий уровень реальной заработной платы непосредственно определяется характером соглашений о заработной плате. Утверждая, что такие соглашения определяют реальную заработную плату, классическая школа фактически ввела в свою систему аргументации весьма сомнительную предпосылку. Ведь в действительности для совокупной рабочей силы может и не существовать *никакого* способа привести товарный эквивалент денежной заработной платы в соответствие с предельной тягостью труда при существующем объеме занятости. Вполне реальна ситуация, когда у работников в целом не будет никакого средства, пользуясь которым они могли бы сократить свою *реальную* заработную плату до известной величины путем пересмотра совместно с предпринимателями ставок *денежной* заработной платы. В этом суть нашего возражения. Мы попытаемся показать, что общий уровень реальной заработной платы определяется в первую очередь силами совсем другого рода. Выяснение этой проблемы — одна из наших главных задач. Именно здесь мы сталкиваемся с глубоким недоразумением в понимании того, как же в действительности функционирует экономическая система, в которой мы живем.

¹ См. гл. XIX, приложение.

III

Хотя, как часто полагают, борьба за денежную заработную плату между отдельными лицами и группами определяет собой общий уровень реальной заработной платы, в действительности эта борьба имеет иную цель. Поскольку мобильность труда несовершенна и заработная плата не может точно соответствовать особенностям различных видов работ, всякое лицо или группа лиц, которые соглашаются на сокращение денежной заработной платы в сравнении с заработной платой других лиц или групп, пострадает от *относительного* сокращения реальной заработной платы, что является достаточным оправданием для сопротивления такому сокращению. С другой стороны, практически невозможно сопротивляться каждому сокращению реальной заработной платы, вызываемому изменением покупательной силы денег, которое затрагивает одинаковым образом всех работников. Действительно, подобное сокращение реальной заработной платы, как правило, не встречает сопротивления (естественно, если оно не слишком велико). Кроме того, борьба против уменьшения денежной заработной платы в отдельных отраслях промышленности не воздвигает столь же непреодолимого препятствия к увеличению совокупной занятости, как это произошло бы в случае сопротивления любому сокращению реальной заработной платы.

Другими словами, борьба за денежную заработную плату прежде всего влияет на *распределение* совокупной реальной заработной платы между различными группами работников; величина же средней, т. е. получаемой одним работником, реальной заработной платы, как мы увидим, зависит от других причин. Смысл соглашений между определенными группами работников состоит в защите их *относительной* реальной заработной платы, в то время как ее *общий* уровень зависит от воздействия других сил экономической системы.

Следовательно, работники, к счастью, оказываются, хотя и подсознательно, более благоразумными экономистами, чем приверженцы классической школы, так как они противятся сокращениям денежной заработной платы, которые редко или просто никогда не носят всеобщего характера, даже если существующий реальный эквивалент этой заработной платы превышает предельную тяжесть труда при данном уровне занятости. В то же время они не сопротивляются такому уменьшению реальной заработной платы, которое сопровождается увеличением общей численности работающих и не затрагивает относительные размеры денежной заработной платы; исключением могут быть лишь случаи, когда сокращение реальной заработной платы заходит так далеко, что угрожает снизить ее величину ниже предельной тяжести труда при данном объеме занятости. Любой профессиональный союз окажет сопротивление урезке денежной заработной платы, какой бы небольшой она

ни была. Но поскольку ни один из них не помышляет о стачке при каждом повышении стоимости жизни, профессиональные союзы не создают препятствий к увеличению совокупной занятости, как это им приписывает классическая школа.

IV

Мы должны теперь определить третью категорию безработицы, а именно «вынужденную» безработицу в узком смысле слова, возможности которой классическая теория вообще не допускает.

Под «вынужденной» безработицей мы, конечно, не подразумеваем простого наличия неисчерпанной способности работать. 8-часовой рабочий день может представлять собой безработицу лишь потому, что работа в течение десяти часов отнюдь не лежит за пределами человеческих возможностей. Не следует рассматривать как «вынужденную» безработицу также и уход из сферы труда известного числа работников по той причине, что они не согласны работать за заработную плату ниже определенного реального вознаграждения. Далее, из нашего определения «вынужденной» безработицы целесообразно исключить «фрикционную» безработицу. Поэтому мое определение таково: *люди становятся вынужденно безработными, если при небольшом росте цен товаров, приобретаемых на заработную плату, по отношению к денежной заработной плате совокупное предложение труда работников, готовых работать за существующую денежную заработную плату, так же как и совокупный спрос на труд при этой заработной плате, превышают существующий объем занятости.* Другое определение, сводящееся, впрочем, к тому же самому, будет дано в следующей главе (с. 59—60).

Из этого следует, что равенство между реальной заработной платой и предельной тягостью труда при данном объеме занятости, которое предполагается вторым постулатом классической школы, соответствует при его реалистическом толковании отсутствию «вынужденной» безработицы. Такое состояние мы будем называть «полной» занятостью. «Фрикционная» и «добровольная» безработица совместимы с «полной» занятостью, определяемой подобным образом. Все это хорошо увязывается, как мы увидим, и с другими характерными чертами классической теории, которую в лучшем случае можно рассматривать как теорию распределения в условиях полной занятости. Пока действуют классические постулаты, «вынужденная» в указанном выше смысле безработица не может существовать. Фактическая безработица является поэтому следствием либо временной потери работы при переходе от одного занятия к другому, либо непостоянства спроса на узкоспециализированную рабочую силу, либо это результат влияния профсоюзных «закрытых цехов» на занятость не вовлеченных в профсоюз работников.

Упуская из виду специфичность предпосылки, лежащей в основе классической теории, ее сторонники неизбежно приходили к заключению, что фактическая безработица (оставляя в стороне допускаемые исключения) должна в основном порождаться нежеланием безработных принять вознаграждение, соответствующее их предельной производительности. Экономист-классик может сочувствовать тем, кто отказывается согласиться на урезку денежной заработной платы; более того, он допускает, что неразумно заставлять работников приспосабливаться к обстоятельствам временного характера. Однако научная последовательность вынуждает его заявить, что в конечном счете именно этот отказ лежит в основе всех бед.

Вместе с тем очевидно, что поскольку классическая теория приложена лишь к случаю полной занятости, то совершенно неправильно применять ее к анализу вынужденной безработицы, если уж таковая возникает (а кто же будет отрицать, что она действительно существует). Теоретики классической школы похожи на приверженцев евклидовой геометрии в неевклидовом мире, которые, убеждаясь на опыте, что прямые, по всем данным параллельные, часто пересекаются, не видят другой возможности предотвратить злосчастные столкновения, как бранить эти линии за то, что они не держатся прямо. В действительности же нет другого выхода, как отбросить вовсе аксиому параллельных линий и создать неевклидову геометрию. Нечто подобное требуется сегодня и экономической науке. Нужно отбросить второй постулат классической доктрины и исследовать механизм действия экономической системы, в которой вынужденная безработица в узком смысле вполне возможна.

V

Подчеркивая наши расхождения с классической системой, мы не должны упускать из виду важный пункт, в котором мы с нею сходимся. Мы принимаем сформулированный выше первый постулат, ограничиваясь теми же самыми оговорками, которые делает и классическая школа. Здесь мы должны остановиться и проанализировать, к чему это ведет.

Принятие первого постулата означает, что при данной организации, оборудовании и уровне техники реальная заработная плата и объем производства (а отсюда и занятость) связаны между собой так, что, как правило, увеличение занятости может произойти лишь одновременно с уменьшением ставок реальной заработной платы. Таким образом, я не оспариваю этого важного факта, который экономисты-классики совершенно правильно считали непреложным. При данном состоянии организации, оборудования и техники реальная заработная плата за единицу труда находится в совершенно определенной (обратной) зависимости от объема занятости. Следовательно, *если* занятость возрастает, то при-

нительно к коротким периодам вознаграждение за единицу труда, выраженное в товарах, приобретаемых на заработную плату, должно, вообще говоря, снизиться, а прибыль — увеличиться¹. Это, впрочем, лишь обратная сторона общеизвестного положения, согласно которому применительно к коротким периодам (когда объем используемого оборудования, состояние технологии и т. п. предполагаются неизменными) промышленность обычно работает в условиях уменьшающейся эффективности от увеличения масштабов производства. Другими словами, предельный продукт в отраслях, выпускающих товары, приобретаемые на заработную плату (ими определяется уровень реальной заработной платы), неизбежно уменьшается с ростом занятости. До тех пор пока это предположение справедливо, повышение занятости независимо от способа, каким оно достигнуто, должно вести к снижению предельного продукта, а значит, и выплачиваемой заработной платы, измеряемой в единицах этого продукта.

Но поскольку мы отбросили второй постулат, уменьшение занятости, хотя оно и сопровождается *получением* работником заработной платы, равной по стоимости большему количеству товаров, покупаемых на заработную плату, вовсе не обязательно вызывается *требованием* со стороны работников большего количества этих товаров; готовность же работников согласиться на пониженную денежную заработную плату отнюдь не является лекарством от безработицы. Однако взаимосвязь теории заработной платы и теории занятости, к анализу которой мы теперь подошли, не может быть полностью разъяснена раньше гл. XIX и приложения к ней.

VI

Со времен Сэя и Рикардо экономисты-классики учили: предложение само порождает спрос; при этом они подразумевали весьма важное, хотя и не слишком четко определенное положение, что вся стоимость продукции должна быть израсходована прямо или косвенно на покупку продуктов.

Эта доктрина ясно выражена в «Основах политической экономии» Дж.С. Милля:

¹ Доказательство этого положения таково: допустим, что занято n человек, что n -й работник увеличивает продукцию на один бушель в день и что покупательная сила заработной платы равна одному бушелю в день. Допустим далее, что $(n + 1)$ -й работник прибавил бы к объему выпускаемой продукции только 0,9 бушеля в день; в этих условиях занятость не может возрасти до $n + 1$ человек, если цена хлеба не увеличится в сравнении с заработной платой так, чтобы покупательная сила дневной заработной платы составила 0,9 бушеля. Совокупная заработная плата тогда поднимется до $9/10 (n + 1)$ бушелей по сравнению с прежней величиной в n бушелей. Следовательно, в подобной ситуации вовлечение в производство одного дополнительного работника неизбежно повлекло бы за собой перераспределение дохода в пользу предпринимателей.

«То, что образует собою средства платежа за товары, — это сами товары. Средства каждого лица для оплаты продукции других состоят из тех товаров, которыми оно владеет. Все продавцы неизбежно — и само слово «продавец» это подразумевает — являются покупателями. Если бы мы внезапно могли удвоить производительные силы страны, то мы удвоили бы предложение товаров на каждом рынке, и тем самым мы одновременно удвоили бы и покупательную силу. Каждый в такой же мере выступил бы с удвоенным спросом, как и с удвоенным предложением каждый был бы способен купить вдвое больше, потому что каждый мог бы предложить вдвое больше в обмен»¹.

В конечном счете из этой же доктрины делался вывод: всякий индивидуальный акт воздержания от потребления равнозначен тому, что труд и материальные средства, высвобождаемые из сферы потребления, направляются на производство капитальных благ. Следующий отрывок из книги Маршалла — «Чистая теория национальных стоимостей» — весьма точно иллюстрирует традиционный подход к этому вопросу:

«Весь доход человека расходуется на покупку услуг и товаров. При этом обычно говорят, что человек известную долю своего дохода тратит, а другую долю сберегает. Общеизвестная экономическая аксиома состоит, однако, в том, что человек покупает труд и товары на ту долю своего дохода, которую он сберегает, точно так же, как и на ту долю, про которую говорят, что он ее расходует. О человеке говорят, что он расходует, когда хочет получить немедленное удовлетворение от услуг и товаров, которые он покупает. О нем говорят, что он сберегает, когда его действия ведут к тому, что покупаемые им труд и товары обращаются на производство богатства, которое, как ожидается, послужит ему источником удовлетворения различных нужд в будущем»².

Нелегко, правда, было бы найти аналогичный отрывок в более поздней работе Маршалла³, в работах Эджуорта или проф. Пигу. В наши дни эта доктрина никогда уже не преподносится в такой грубой форме. Тем не менее она все еще лежит в основе всей классической теории, которая без нее просто рушится. Современные экономисты, пожалуй, поколебались бы примкнуть к Миллю; однако они без тени сомнения принимают

¹ Милль Дж.С. Основы политической экономии с некоторыми их приложениями к социальной философии. М.: Эксмо, 2007. Книга III. Гл. XIV, § 2.

² Marshall A. Pure Theory of Domestic Value. P. 34.

³ Дж.А. Гобсон, процитировав в своей «Физиологии промышленности» вышеприведенные слова Милля, указывает, что Маршалл следующим образом прокомментировал эту же мысль еще в своей «Экономике промышленности» (1879. P. 154): «Хотя люди полагают покупательной способностью, они могут ею и не воспользоваться». «Но, — продолжает Гобсон, — он не учел кардинальной важности этого факта и, кажется, ограничивал его значение периодами «кризисов». (Hobson J. A. Physiology of Industry. P. 102.) Учитывая позднейшие работы Маршалла, это, по-моему, вполне правильная оценка.

выводы, базирующиеся на доктрине Милля. Новейший вариант классической традиции изложен, например, в работе проф. Пигу. Суть его сводится к тому, что теория производства и занятости может быть построена (как у Милля) на основе натурального обмена; деньги же никакой самостоятельной роли в экономической жизни не играют.

Современная мысль еще глубже увязла в представлении, из которого следует, что если люди не расходуют свои деньги каким-либо одним образом, то они расходуют их иначе¹. Послевоенным экономистам редко, правда, удавалось *последовательно* выдерживать эту точку зрения. Их образ мышления пытается учитывать новые тенденции развития хозяйства, явно несовместимые с прежними теоретическими воззрениями². Однако эти экономисты не сделали достаточно далеко идущих выводов и не пересмотрели основ своей теории.

Прежде всего следует отметить, что положения классической теории могли быть применены к тому типу экономики, в котором мы действительно живем, лишь благодаря ложной аналогии с некоторого рода безобменной экономикой Робинзона Крузо, где доход, потребляемый или сберегаемый индивидуумами, представляет собой исключительно продукцию *in specie** этой деятельности. Кроме того, вывод, что *издержки* производства всегда покрываются выручкой от продажи, выглядит весьма правдоподобно; его трудно отличить от действительно правильного положения, согласно которому доход, получаемый в целом всеми участниками общественной производительной деятельности, всегда имеет величину, как раз равную *ценности* продукции.

По аналогии предполагается, что действия индивидуума, посредством которых он обогащает себя, не беря как будто бы ничего у кого-либо другого, должны обогатить также и общество в целом; получается поэтому (как в только что приведенной цитате из Маршалла), что акт индивидуального сбережения неизбежно ведет к параллельному акту инвестирования. Ведь действительно не подлежит никакому сомнению, что сумма чистых приращений богатства индивидуумов должна быть в точности равной общему чистому приращению богатства общества.

¹ См. «Экономику промышленности» («Economics of Industry». P. 17) Альфреда и Мэри Маршалла: «Нет ничего хорошего для торговли в том, что платья шьются из быстро изнашивающегося материала. Ведь если бы люди не расходовали свои средства на покупку нового платья, они затратили бы их на предоставление работникам возможности быть занятыми каким-либо другим путем». Читатель заметит, что я опять цитирую раннего Маршалла. Ко времени издания «Основ» [1890] Маршалл достаточно проникся сомнениями, чтобы быть осторожным и уклончивым. Но старые идеи никогда не были отвергнуты или искоренены из основных предпосылок его учения.

² Отличительная черта проф. Роббинса как раз и состоит в том, что он едва ли не единственный, кто последовательно придерживается своей системы взглядов: его практические рекомендации органически связаны с его теорией.

* *In specie* — в частности, определенного рода (*лат.*).

И все-таки те, кто так думает, ошибаются; они пошли на поводу у иллюзии, заставляющей принимать за одно и то же два существенно различных вида деятельности. Суть ошибки — в предположении, будто есть необходимая связь между решением воздержаться от текущего потребления и решением позаботиться о будущем потреблении. В действительности же мотивы, которые определяют последнее, не связаны непосредственно с мотивами, определяющими первое.

Постулат о равенстве цены спроса и цены предложения* всей произведенной продукции следует рассматривать как «аксиому параллельных линий» классической теории. Из нее следуют и все остальные положения — социальные преимущества частной и национальной бережливости, традиционное отношение к норме процента, теории безработицы, количественная теория денег, безоговорочные преимущества *laissez-faire* в области внешней торговли и многое другое, что нам придется поставить под вопрос.

VII

В этой главе мы показали зависимость классической теории от следующих взаимосвязанных положений:

- 1) реальная заработная плата равна предельной тягости труда при существующей занятости;
- 2) не существует такого явления, как вынужденная безработица;
- 3) предложение само порождает спрос в том смысле, что совокупная цена спроса равна совокупной цене предложения для всех уровней производства и занятости.

Эти три положения неразрывны, так как они лишь вместе верны или неверны и каждое из них логически включает два других.

* Как справедливо отметили комментаторы «Общей теории» издания 1978 г. (М.: Прогресс, 1978. С. 461), в частности, термины «цена предложения» и «цена спроса» были заимствованы Кейнсом у Маршалла. Маршалл в своих «Основах» дает такое определение этих терминов: «Как цена, необходимая, чтобы привлечь покупателей для данного количества продукции, была названа ценой спроса этого количества в течение года или другого отрезка времени, так же и цена, необходимая для того, чтобы вызвать усилия, требуемые для производства данного количества продукции, может быть названа ценой предложения этого количества в течение данного отрезка времени». (Маршалл А. Основы экономической науки. М.: Эксмо, 2007. Кн. IV. Гл. I. § 2. С. 184). — *Прим. науч. ред.*

Глава III

ПРИНЦИП ЭФФЕКТИВНОГО СПРОСА

I

Для начала нам необходимо ввести несколько понятий, точный смысл которых будет раскрыт позднее. Предположим, что рассматриваемый промежуток времени, состояние техники, занятость наличных трудовых ресурсов и уровень издержек производства неизменны. В этих условиях предприниматель, нанимающий определенное число работников, осуществляет расходы двоякого рода. Прежде всего это средства, которые он выплачивает факторам производства (исключая других предпринимателей) за их текущие услуги, — то, что мы будем называть *факториальными издержками* при данном уровне занятости. Во-вторых, это средства, которые он выплачивает другим предпринимателям за покупаемые у них товары, а также усилия, которые он прилагает, загружая оборудование, а не оставляя его в бездействии, — то, что мы будем называть *издержками использования* при данном уровне занятости¹. Превышение стоимости произведенной продукции над факториальными издержками и издержками использования составляет прибыль, или, как мы будем называть ее, *доход* предпринимателя. То, что для предпринимателя является факториальными издержками, с точки зрения факторов производства есть, конечно, их собственный доход. Таким образом, факториальные издержки и предпринимательская прибыль образуют вместе то, что мы определим как *совокупный доход*, получаемый при данном уровне занятости. Предпринимательская прибыль является, естественно, величиной, которую предприниматель стремится максимизировать, когда принимает решение о найме работников. В тех случаях, когда анализ экономической конъюнктуры мы проводим с позиций предпринимателя, совокупный доход (т. е. факториальные издержки *плюс* прибыль), получаемый при данном объеме занятости, целесообразно называть *выручкой* от этой занятости. С другой стороны, совокупная цена предложения² продукции при данном объеме занятости есть ожидаемая выручка, которая как раз и побуждает предпринимателя предъявить спрос на труд, равный именно этому уровню занятости³.

¹ Точное определение издержек использования будет дано в гл. VI.

² Не следует смешивать (см. ниже) с ценой предложения единицы продукции в обычном смысле слова.

³ Читатель заметит, что я вычитаю издержки использования как из *выручки*, так и из *совокупной цены* предложения данного объема продукции, так что оба эти понятия очищены от издержек использования. В то же время вся сумма, уплачиваемая покупателями, включает, конечно, *все* издержки использования. Подробное объяснение, почему удоб-▶

Следовательно, если предположить, что состояние техники, объем применяемых ресурсов и удельные (на одного работника) факториальные издержки неизменны, то уровень занятости как на отдельном предприятии или в одной отрасли, так и в целом по хозяйству зависит от суммы выручки, которую предприниматели рассчитывают получить за соответствующую продукцию¹. Предприниматели будут стараться довести объем занятости до уровня, при котором они надеются иметь наибольшее превышение выручки над факториальными издержками.

Обозначим совокупную цену предложения продукции при занятости N человек через Z ; взаимосвязь между Z и N , которую можно записать в форме $Z = \varphi(N)$, назовем *функцией совокупного предложения*². Выручку, ожидаемую предпринимателями при занятости N человек, обозначим через D ; взаимосвязь между D и N , которую можно записать в форме $D = f(N)$, назовем *функцией совокупного спроса*.

Если для данной величины N ожидаемая выручка больше, чем совокупная цена предложения, т. е. если D больше, чем Z , то предприниматели будут стремиться увеличить занятость сверх N (если даже конкуренция их друг с другом из-за привлечения факторов производства приведет к повышению издержек) до такой величины N , при которой Z стало бы равным D . Таким образом, уровень занятости определяется точкой пересечения функций совокупного спроса и совокупного пред-

Продолжение сноски со стр. 58.

нее поступать именно так, будет дано в гл. VI. Дело в том, что совокупная выручка и совокупная цена предложения, очищенные от издержек использования, могут быть определены точно и недвусмысленно. Напротив, издержки использования зависят, очевидно, кроме всего прочего, от достигнутого в промышленности уровня интеграции и от объема взаимных покупок предпринимателей друг у друга. Невозможно определить всю сумму, уплачиваемую покупателями, с *включением* издержек использования так, чтобы она была независима от этих факторов. Аналогичные трудности возникают даже при определении цены предложения для индивидуального производителя. Когда же речь идет о цене предложения для *продукции в целом*, угроза значительного повторного счета становится реальной. Если интерпретировать введенные нами понятия как включающие издержки использования, то преодолеть эти трудности можно, лишь предположив, что предприниматели объединены в две различные группы в зависимости от того, производят они потребительские товары или капитальные блага. Это весьма путаное и сложное предположение, которое к тому же никак не соответствует действительности. Если же совокупная цена предложения определена как очищенная от издержек использования, подобные трудности не возникают. Все же я советую читателю ознакомиться с более полным анализом этого вопроса в гл. VI и в приложении к ней.

¹ Предприниматель, которому нужно принять практическое решение о размерах производства, не имеет, конечно, совершенно точного представления о том, какова будет выручка от продажи данного объема продукции. Он руководствуется несколькими гипотезами различной степени вероятности и точности. Поэтому я понимаю под ожидаемой им выручкой ту предполагаемую выручку, которая, если бы она была известна наверняка, привела бы к тем же самым действиям, как и тот конгломерат неясных и различных возможностей, который в реальной жизни определяет представление предпринимателя относительно будущей конъюнктуры.

² В гл. XX функция, близкая к указанной выше, будет названа функцией занятости.

ложения. Именно в этой точке ожидаемая предпринимателями прибыль будет наибольшей. Величину D в той точке кривой функции совокупного спроса, где она пересекается с функцией совокупного предложения, назовем *эффективным спросом*. Последующие главы будут посвящены главным образом исследованию различных факторов, от которых зависят обе эти функции; ведь в этом и состоит сущность общей теории занятости, выяснение которой является нашей целью.

Классическая доктрина, категорически утверждающая, что «предложение само порождает спрос», подразумевает в качестве своей необходимой предпосылки особое отношение между этими двумя функциями. Утверждение «предложение порождает свой собственный спрос» должно означать равенство $f(N)$ и $\varphi(N)$, при любой величине N , т. е. для всех уровней производства и занятости, так что при росте $Z (= \varphi(N))$, соответствующему росту N , $D (= f(N))$ должно увеличиться на ту же самую величину, что и Z . Классическая теория предполагает, другими словами, что совокупная цена спроса (или выручка) всегда приспосабливается к совокупной цене предложения. Выходит, что, какова бы ни была величина N , выручка D равна совокупной цене предложения Z , соответствующей той же величине N . Это означает, что объем эффективного спроса вместо того, чтобы соответствовать определенной точке равновесия, представляет собой бесконечный ряд одинаково приемлемых величин. Уровень занятости является тогда неопределенным; известно лишь, что предельная тягость труда составляет его верхний предел.

Если подобный подход к анализу экономической конъюнктуры верен, то конкуренция между предпринимателями всегда вела бы к расширению занятости до уровня, при котором общее предложение продукции переставало бы быть эластичным; иными словами, когда дальнейший рост эффективного спроса больше не мог бы сопровождаться каким-либо ростом продукции. Очевидно, это состояние и соответствует полной занятости. В предшествующей главе мы дали определение полной занятости с точки зрения поведения работников. К другому, хотя и равнозначному определению мы пришли теперь: полная занятость — это состояние, при котором совокупная занятость является неэластичной, т. е. не реагирует на увеличение эффективного спроса. Итак, закон Сэя (совокупная цена спроса на продукцию в целом равна совокупной цене предложения для любого объема продукции) равносильно предположению, что не существует препятствий к достижению полной занятости. Если же закон, связывающий функции совокупного спроса и предложения, в действительности не таков, тогда это означает, что жизненно важную главу экономической теории предстоит еще только написать; без этого все споры о факторах, определяющих общий уровень занятости, остаются бесплодными.

II

Краткое изложение теории занятости, разработанной в следующих главах, вероятно, полезно изложить читателю уже на данной стадии, даже если кое-что останется пока непонятным. Терминология, которой придется пользоваться, будет в свое время определена более тщательно. Пока мы предполагаем, что денежная заработная плата и другие факториальные издержки на единицу занятого труда постоянны. Это упрощение, от которого мы позже откажемся, введено исключительно с целью облегчить изложение материала. Общий ход доказательства остается совершенно одинаковым независимо от того, подвержены изменениям денежная заработная плата и другие факториальные издержки или нет.

Общие черты нашей теории могут быть сформулированы следующим образом. Когда занятость возрастает, увеличивается совокупный реальный доход. Психология общества такова, что с ростом совокупного реального дохода увеличивается и совокупное потребление, однако не в такой же мере, в какой растет доход. Поэтому предприниматели потерпели бы убытки, если бы вся возросшая занятость была направлена на удовлетворение возросшего спроса на предметы текущего потребления. Для поддержания любого данного уровня занятости необходимы текущие инвестиции, поглощающие превышение совокупной продукции над тем, что общество желает потреблять при данном уровне занятости. Если такие инвестиции не осуществляются, выручка предпринимателей будет ниже той, которая необходима, чтобы вызвать у них стремление к достижению этого уровня занятости. Отсюда следует, что при данной величине показателя, который мы будем называть склонностью общества к потреблению, равновесный уровень занятости, т. е. тот уровень, при котором у предпринимателей в целом нет стремления ни расширять, ни сокращать занятость, будет зависеть от величины текущих инвестиций. В свою очередь величина текущих инвестиций зависит от того, что мы будем называть побуждением инвестировать, а побуждение инвестировать (мы покажем это), в свою очередь, зависит от отношения между графиком предельной эффективности капитала и комплексом норм процента по займам с разными сроками погашения и разной степенью риска.

Следовательно, при данной склонности к потреблению и данных размерах новых инвестиций будет существовать только один уровень занятости, совместимый с равновесием, поскольку всякий другой уровень приведет к несовпадению совокупной цены предложения и совокупной цены спроса. Этот уровень не может быть *большим*, чем полная занятость, т. е. реальная заработная плата не может быть меньше, чем предельная тягость труда. Но, вообще говоря, нет основания ожидать, что он будет *равен* полной занятости. Эффективный спрос, сочетающийся с

полной занятостью, — это специальный случай, реализующийся только при условии, если склонность к потреблению и стремление инвестировать находятся в определенном соотношении. То частное соотношение, которое отвечает предпосылкам классической школы, является в известном смысле оптимальным. Но оно может существовать лишь тогда, когда текущие инвестиции (случайно или преднамеренно) обуславливают спрос, как раз равный излишку совокупной цены предложения продукции по сравнению с затратами общества на потребление в условиях полной занятости.

Итак, суть разработанной нами теории сводится к следующему.

1. При данном состоянии техники, объеме применяемых ресурсов и уровне издержек производства доход (как денежный, так и реальный) зависит от объема занятости N .

2. Соотношение между совокупным доходом и величиной ожидаемых расходов на потребление, обозначаемой D_1 , будет зависеть от психологической характеристики общества, которую мы будем называть его *склонностью к потреблению*. Это значит, что потребление будет зависеть от уровня совокупного дохода и, следовательно, от уровня занятости, если только не произойдет изменений в склонности к потреблению.

3. Объем затрат труда N , на который предприниматели предъявляют спрос, зависит от ожидаемых расходов общества на потребление (D_1) и от ожидаемых расходов общества на новые инвестиции (D_2). $D = D_1 + D_2$ и есть то, что мы ранее определили как *эффективный спрос*.

4. Поскольку $D_1 + D_2 = D = \varphi(N)$, где φ — функция совокупного предложения, а D_1 — как было показано выше, в п. 2, функция от N (обозначим ее через $\chi(N)$), зависящая от склонности к потреблению, то $\varphi(N) - \chi(N) = D_2$.

5. Следовательно, равновесный уровень занятости зависит: а) от функции совокупного предложения φ , б) от склонности к потреблению χ и в) от объема инвестиций D_2 . Это и есть суть общей теории занятости.

6. Каждой величине N соответствует определенная предельная производительность труда в отраслях промышленности, производящих товары, приобретенные на заработную плату. Это соотношение и определяет величину реальной заработной платы. Пункт 5 поэтому требует оговорки, что N не может превысить уровень, при котором реальная заработная плата снижается до равенства с предельной тягостью труда. Другими словами, не все изменения совместимы с нашей временной предпосылкой о постоянстве денежной заработной платы. Поэтому для полной формулировки нашей теории впоследствии необходимо отказаться от этой предпосылки.

7. Согласно классической доктрине, в соответствии с которой $D = \varphi(N)$ для *всех* значений N , уровень занятости является нейтрально

равновесным для всех значений N , не достигающих максимума. Тем самым фактически вводится предположение, что силы конкуренции между предпринимателями доведут объем занятости до максимальной величины. Только в этой точке, по классической теории, может существовать устойчивое равновесие.

8. Когда растет занятость, D_1 будет увеличиваться, но не в той же мере, что и D , так как с ростом дохода уровень потребления хотя и повышается, но не в той же степени. Именно в этом психологическом законе следует искать ключ для решения наших практических проблем. Ведь из него следует, что чем выше уровень занятости, тем значительнее будет разрыв между совокупной ценой предложения (Z) соответствующей продукции и суммой (D_1), которую предприниматели могут рассчитывать получить обратно в результате расходов потребителей. Поэтому при неизменной склонности к потреблению занятость не может расти, если одновременно D_2 не растет и не заполняет увеличивающийся разрыв между Z и D_1 . Следовательно, — если только не принять специальных предпосылок классической теории о существовании сил, которые каждый раз, как повышается занятость, приводят к увеличению D_2 , причем в размерах, достаточных для заполнения увеличивающегося разрыва между Z и D , — экономическая система может пребывать в устойчивом равновесии с N меньшим, чем полная занятость; это равновесие соответствует точке пересечения функций совокупного спроса и совокупного предложения.

Итак, размер занятости не определяется предельной тягостью труда, измеряемой величиной реальной заработной платы, с той, однако, оговоркой, что объем предложения труда при данной реальной заработной плате соответствует *верхней границе* потенциально возможного уровня занятости. Склонность к потреблению и объем новых инвестиций совместно определяют объем занятости, который, в свою очередь, совершенно определенным образом связан с величиной реальной заработной платы. Если склонность к потреблению и объем новых инвестиций приводят к недостаточности эффективного спроса, тогда действительный уровень занятости будет меньше, чем потенциальное предложение труда при существующей реальной заработной плате, а реальная заработная плата, соответствующая состоянию равновесия, будет *больше*, чем предельная тягость труда при этом же состоянии равновесия.

Проведенный анализ дает нам ключ к объяснению парадокса бедности среди изобилия. Одна лишь недостаточность эффективного спроса может привести и часто приводит к прекращению роста занятости еще *до того*, как будет достигнут уровень полной занятости. Недостаточность эффективного спроса будет мешать росту производства, несмотря на то что предельный продукт труда все еще превышает величину предельной тягости труда при данном уровне занятости.

Более того, чем богаче общество, тем сильнее тенденция к увеличению разрыва между фактическим и потенциальным объемом производимой продукции, следовательно, тем более очевидны и возмутительны недостатки экономической системы. Дело в том, что бедное общество предпочитает потреблять значительно бóльшую часть своей продукции, так что даже весьма скромный уровень инвестиций будет достаточным для обеспечения полной занятости, в то время как богатое общество должно отыскивать значительно более широкие возможности для инвестирования, с тем чтобы склонность к сбережениям его более богатых представителей была совместима с занятостью его более бедных членов. Если в потенциально богатом обществе побуждение инвестировать слабо, тогда, несмотря на его потенциальное богатство, действие принципа эффективного спроса заставит это общество сокращать объем производимой продукции, пока оно, несмотря на свое потенциальное богатство, не станет настолько бедным, что значительно сократившийся излишек дохода над потреблением придет в соответствие с его слабым побуждением к инвестированию.

Более того, в богатом обществе слабее не только предельная склонность к потреблению¹. Ввиду большей величины ранее накопленного капитала перспективы дальнейших инвестиций здесь менее благоприятны (за исключением случаев, когда норма процента не снижается достаточно быстро). Мы подходим, следовательно, к теории процента и к выяснению причин, почему его норма не падает автоматически до нужного уровня. Эти вопросы будут рассмотрены в книге четвертой.

Таким образом, анализ склонности к потреблению, определение предельной эффективности капитала и теория процента — вот три главных пробела в нашем теперешнем знании, которые необходимо заполнить. Когда это будет сделано, мы увидим, что теория цен займет подчиненное место в нашей общей теории. Кроме того, мы убедимся, что деньги играют существенную роль в теории процента, и попытаемся раскрыть особые свойства денег, отличающие их от прочих товаров.

III

Идея, будто мы можем спокойно пренебречь функцией совокупного спроса, представляет принципиальную черту рикарданской теории, лежащей в основе того, чему нас учили на протяжении более чем ста лет. Мальтус, правда, страстно возражал против доктрины Рикардо о невозможности недостатка эффективного спроса, однако тщетно. Мальтус не сумел четко объяснить, как и почему эффективный спрос может быть недостаточным или избыточным. Он только ссылаясь на факты, правда общеизвестные, и не разработал собственной теории. Рикардо покорил

¹ Это понятие будет определено ниже, в гл. X.

Англию столь же полно, как святая инквизиция покорила Испанию. Не только его теория была принята Сити, государственными деятелями и академическим миром, но даже самый спор прекратился. Альтернативная точка зрения совершенно исчезла, ее просто перестали обсуждать. Великая загадка эффективного спроса, за решение которой столь рьяно взялся было Мальтус, улетучилась из экономической литературы. Вы ни разу не найдете упоминания о ней во всех сочинениях Маршалла, Эджуорта и проф. Пигу — авторов, которым классическая теория обязана своим наиболее зрелым воплощением. Она могла жить лишь украдкой, в подполье, на задворках у Карла Маркса, Сильвио Гезелла или майора Дугласа.

Полнота победы рикардианской теории — явление весьма любопытное и даже загадочное. Связано это с тем, что теория Рикардо во многих отношениях весьма подошла той среде, к которой она была обращена. Она приводила к заключениям, совершенно неожиданным для неподготовленного человека, что, как я полагаю, только увеличивало ее интеллектуальный престиж. Рикардианское учение, переложенное на язык практики, вело к суровым и часто неприятным выводам, что придавало ему оттенок добродетели. Способность служить фундаментом для обширной и логически последовательной надстройки придавала ему красоту. Властям импонировало, что это учение объясняло многие проявления социальной несправедливости и очевидной жестокости как неизбежные издержки прогресса, а попытки изменить такое положение выставляло как действия, которые могут в целом принести больше зла, чем пользы. То, что оно оправдывало в определенной мере свободную деятельность индивидуальных капиталистов, обеспечивало ему поддержку господствующей социальной силы, стоящей за власть предрержащими.

Однако, хотя сама доктрина в глазах ортодоксальных экономистов не подвергалась до последнего времени ни малейшему сомнению, ее явная непригодность для целей научных прогнозов значительно подорвала с течением времени престиж ее адептов. Профессиональные экономисты после Мальтуса оставались явно равнодушными к несоответствию между их теоретическими выводами и наблюдаемыми фактами. Это противоречие не могло ускользнуть от рядового человека; не случайно он стал относиться к экономистам с меньшим уважением, чем к представителям тех научных дисциплин, у которых теоретические выводы согласуются с данными опыта.

Корни прославленного *оптимизма* традиционной экономической теории, приведшего к тому, что экономисты стали выступать в роли Кандидов, которые, удалившись из мира для обработки своих садов, учат, что все к лучшему в этом лучшем из миров, лишь бы предоставить его самому себе, лежат, на мой взгляд, в недооценке значения тех препят-

ствий для процветания, которые создаются недостаточностью эффективного спроса. В обществе, которое функционировало бы в соответствии с постулатами классической теории, действительно была бы налично естественная тенденция к оптимальному использованию ресурсов. Весьма возможно, что классическая теория представляет собой картину того, как мы хотели бы, чтобы общество функционировало. Но предполагать, что оно и в самом деле так функционирует, — значит оставлять без внимания действительные трудности.

Книга вторая

ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ПОНЯТИЯ

Глава IV

ВЫБОР ЕДИНИЦ ИЗМЕРЕНИЯ

I

В этой и следующих трех главах мы попытаемся внести ясность в некоторые запутанные вопросы, не столь уж тесно связанные с теми проблемами, рассмотрению которых специально посвящено наше исследование. Таким образом, эти главы представляют собой известное отступление, которое задержит на некоторое время развитие нашей основной темы. Указанные вопросы рассматриваются здесь только потому, что в других работах они не получили той трактовки, которую я мог бы считать соответствующей потребностям моего исследования.

Три трудности больше всего мешали мне при написании этой книги, и я не мог четко сформулировать свои мысли, пока не нашел известного разрешения этих проблем; речь идет о следующих вопросах: во-первых, выбор единиц измерения, пригодных для исследования экономической системы в целом, во-вторых, роль, которую в экономическом анализе играют ожидания*, и, в-третьих, определение дохода.

II

Тот факт, что единицы измерения, которыми обычно пользуются экономисты, неудовлетворительны, можно проиллюстрировать на примерах концепции национального дохода, запаса реального капитала и общего уровня цен.

* В изданиях «Общей теории» Кейнса 1978 и 1993 гг. слово «expectation» передавалась как «предположения». — *Прим. науч. ред.*

1. Национальный доход в соответствии с определением Маршалла и проф. Пигу¹ измеряет объем текущего производства, или реальный доход, а не ценность продукции, или денежный доход². Далее, в известном смысле он зависит от размеров *чистой* продукции, так сказать, от чистой прибавки к ресурсам общества, которыми оно располагает для потребления или для сохранения в качестве накапливаемого запаса капитала, — прибавки, созданной текущей хозяйственной деятельностью и воздержанием на протяжении текущего периода за вычетом потребления реального капитала, существовавшего в начале периода. На этой основе предпринимается попытка возвести здание количественного анализа. Но такое определение может встретить следующее серьезное возражение: совокупный объем производимых обществом товаров и услуг представляет собой разнородный комплекс, который, строго говоря, не может быть измерен, за исключением некоторых специальных случаев, когда, например, все элементы одного набора производимых товаров и услуг содержатся в той же пропорции в другом наборе товаров и услуг.

2. Трудности еще более возрастают, когда при исчислении чистой продукции мы пытаемся измерить чистое прибавление к капитальному оборудованию. Для этого мы должны найти основу для количественного соизмерения новых элементов оборудования, произведенных в течение данного периода, со старыми, вышедшими из строя вследствие износа. Для того чтобы исчислить чистый национальный доход, проф. Пигу вычитает такое потребление капитального оборудования, «которое с достаточным основанием можно считать «нормальным», а практический критерий нормальности — это износ настолько регулярный, чтобы его можно было предвидеть если не в деталях, то по крайней мере в целом»³. Но поскольку вычитаемая величина не выражается в деньгах, проф. Пигу вынужден допустить возможность изменений в капитальном оборудовании, измеряемых в натуральном выражении (хотя такие изменения в действительности не имеют места); иначе говоря, он вводит в завуалированном виде изменения в *стоимости*. Более того, он не может также придумать удовлетворительной формулы⁴, с помощью которой можно было бы сопоставлять новое оборудование со старым в тех случаях, когда вследствие изменений в технике они отличаются друг от друга. Я полагаю, что понятие, которое хотел бы сформулировать проф. Пигу, имеет смысл и необходимо для экономического анализа. Но, пока не будет

¹ См.: Pigou A.C. *Economics of Welfare* (в особенности Part I, Ch. III). [Рус. пер.: Пигу А.С. *Экономисты теории благосостояния*. М.: Прогресс, 1985. Т. 1—2. — *Прим. науч. ред.*]

² Хотя для удобства обычно полагают, что реальный доход, образующий национальный доход, ограничивается теми товарами и услугами, которые можно купить за деньги.

³ Pigou A.C. *Economics of Welfare*. Part I, Ch. V; «What is meant by maintaining Capital intact» с учетом исправлений, опубликованных в статье в *«Economic Journal»*. (1935. June. P. 225.)

⁴ См. критические замечания проф. Хайека. (*Economica*. 1935. August. P. 247.)

принята удовлетворительная система измерений, точное определение этого понятия — задача неосуществимая. Сравнение одного физического объема продукции с другим и последующее исчисление чистой продукции путем вычитания из новых видов оборудования изношенных старых видов оборудования представляет собой головоломку, о которой можно с уверенностью утверждать, что она не поддается решению.

3. Хорошо известный, но неизбежный элемент нечеткости, заведомо содержащийся в понятии общего уровня цен, делает самый этот термин совершенно неудовлетворительным с точки зрения анализа причинно-следственных связей — анализа, который должен быть точным.

Но все эти трудности недаром квалифицируются здесь как «головоломки». Они являются «чисто теоретическими», в том смысле, что никогда не мешают деловым решениям и даже не принимаются в расчет при таких решениях. Они не имеют никакого отношения к причинной последовательности экономических явлений; последние достаточно определены и недвусмысленны вопреки количественной неопределенности названных понятий. Естественно поэтому заключить, что понятия эти не только недостаточно точны, но и не так уж необходимы. Между тем в ходе количественного анализа нам, понятно, не следует использовать каких-либо нечетких с количественной точки зрения выражений. В самом деле, при первой же попытке становится ясно (и я надеюсь это показать), что гораздо лучше обойтись без таких выражений.

Тот факт, что два несоизмеримых между собой набора различных предметов сами по себе не могут служить объектом количественного анализа, не мешает, конечно, нам пользоваться приблизительными статистическими сопоставлениями; но мы прибегаем к ним не для точного подсчета, а для того, чтобы составить некоторые более общие суждения. В известных пределах подобные сопоставления могут иметь реальный смысл и практическое значение. И все же если речь идет о таких понятиях, как физический объем чистой продукции и общий уровень цен, то надлежащее место для их использования — это сфера исторического и статистического описания. Указанные понятия следовало бы употреблять с целью удовлетворения исторической или социальной любознательности; в таких случаях обычно прибегают к приблизительным суждениям, да здесь и не нужна та абсолютная точность, какой требует причинный анализ (независимо от того, насколько полно мы знаем действительные значения интересующих нас величин и насколько верно мы можем определить эти значения). Утверждение о том, что чистая продукция теперь больше, а уровень цен ниже, чем десять лет назад или, допустим, год назад, носит такой же характер, как и утверждение, согласно которому королева Виктория была лучшей королевой, но не более счастливой женщиной, чем королева Елизавета, — суждение, не лишенное известного смысла и интереса, но непригодное для применения дифференциального исчисления. Наши претензии на точность будут смехо-

творными, если мы будем пытаться использовать такие не вполне четкие, «неколичественные» понятия в качестве основы количественного анализа.

III

Напомним, что в каждом отдельном случае предприниматель решает вопрос о том, в какой степени использовать имеющееся капитальное оборудование; и, когда мы говорим, что ожидание* увеличения спроса, т. е. увеличения функции совокупного спроса, поведет к расширению масштабов совокупного производства, мы в действительности подразумеваем, что фирмы, владеющие капитальным оборудованием, оказываются заинтересованными в том, чтобы сочетать его с занятостью большего количества работников. Если речь идет об индивидуальной фирме или отрасли, производящей однородный продукт, мы, если нам нравится такое выражение, вправе говорить об увеличении или уменьшении продукции. Но, когда мы рассматриваем совокупную деятельность всех фирм, мы можем, оставаясь точными, говорить только об уровне занятости, сочетающемся с наличным количеством оборудования. Понятия совокупного объема производства и соответствующего уровня цен в этом контексте нам не понадобятся, поскольку нас не интересует здесь измерение абсолютного объема текущего совокупного производства, т. е. величины, которая позволяла бы нам сравнивать данный объем совокупной продукции с результатом соединения изменившегося капитального оборудования с другим уровнем занятости. Когда при каких-либо описаниях или приблизительных сравнениях нам потребуется указать на увеличение объема производства, мы должны будем исходить из следующего общего предположения: при заданных размерах капитального оборудования уровень занятости, который сочетается с этим капиталом, может служить удовлетворительным показателем объема выпускаемой продукции. Мы будем исходить из того, что обе эти величины изменяются в одном и том же направлении, хотя в их параллельном движении не всегда соблюдаются одни и те же числовые пропорции.

Поэтому, рассматривая теорию занятости, я буду пользоваться только двумя важнейшими измерениями совокупных объемов: выраженной в деньгах суммой ценностей и объемом занятости. В первом случае единицы измерения оказываются строго однородными, а во втором — они могут быть приведены к однородным. Поскольку соотношения в оплате рабочих и служащих неодинаковых специальностей и различной квалификации сохраняют более или менее стабильный характер, мы можем прибегнуть к такому способу измерения объема занятости: в качестве

* В изданиях «Общей теории» 1978 и 1993 гг. слово «expectation» было передано как «предположение» («предположение об увеличении...»). — *Прим. науч. ред.*

единицы измерения будем использовать один час неквалифицированного труда, а час квалифицированного труда пересчитаем в соответствии с соотношением между оплатой квалифицированного и неквалифицированного труда. Иначе говоря, если за час квалифицированного труда платят вдвое больше, чем за час неквалифицированного труда, то первый из них будет содержать две единицы. Точность измерения занятости при таком определении достаточна для наших целей. Единицу измерения объема занятости мы будем называть единицей труда, а денежную заработную плату за единицу труда — единицей заработной платы¹. Итак, если символ E обозначает совокупную заработную плату (включая жалованье, выплачиваемое служащим), W — единицу заработной платы, а N — объем занятости, то $E = N \cdot W$.

Допущение об однородности предлагаемого труда не противоречит тому очевидному факту, что существуют большие различия в профессиональной квалификации индивидуальных рабочих и в степени их пригодности для различных видов работы. Ведь если вознаграждение работников пропорционально эффективности их труда, то эти различия уже учтены нами, поскольку мы полагаем, что каждый человек реализует свой вклад в совокупное предложение труда пропорционально получаемому им вознаграждению. Если же по мере расширения производства какой-либо фирме приходится нанимать все больше работников и при этом труд дополнительных работников (в расчете на единицу заработной платы) в данном производстве оказывается все менее эффективным, то в этом случае мы сталкиваемся просто с одним из факторов, вызывающих постепенное убывание доходности данного количества капитального оборудования; убывание доходности, измеряемое выпускаемой продукцией, происходит по мере увеличения численности занятых работников. При этом мы исходим из неоднородности, если можно так выразиться, единичных рабочих мест в составе используемого оборудования, полагая, что именно имеющееся оборудование оказывается все менее приспособленным для того, чтобы по мере расширения производства обеспечивать эффективное использование наличных единиц труда (вместо того чтобы рассматривать наличные единицы труда как все менее пригодные для того, чтобы эффективно использовать дополнительные однородные единицы капитального оборудования). Таким образом, в ситуации, когда не существует излишка работников, имеющих специальную квалификацию или достаточный опыт, а использование менее подходящих работников влечет за собой все более высокие затраты на заработную плату (в расчете на единицу продукции), убывание доходности от использования наличного оборудования по мере роста занятости будет происходить быстрее, чем в противоположной ситуации, когда имеет место излишек

¹ Пусть символ X обозначает некоторую величину, выраженную в деньгах; тогда во многих случаях удобней использовать символ X_w для обозначения той же самой величины, выраженной в единицах заработной платы.

квалифицированных работников¹. И даже в предельном случае, когда различные единицы труда обладают настолько высокой специализацией, что совершенно невозможно заменить одну единицу труда другой, не возникает особых затруднений. Просто это значит, что, когда весь наличный специализированный труд уже занят, эластичность предложения при использовании данного оборудования внезапно падает до нуля². Таким образом, наша предпосылка об однородности труда не вызывает трудностей, если только не приходится сталкиваться с большой неустойчивостью в ставках оплаты различных единиц труда. Но даже и с этой трудностью, поскольку она возникает, можно справиться, если предпо-

¹ Это главная причина, по которой цена предложения выпускаемой продукции повышается по мере расширения спроса даже в тех случаях, когда все еще существует излишек тех видов оборудования, которые ничем не отличаются от оборудования, использовавшегося в процессе производства этой продукции. Предположим, что излишек предложения труда представляет собой объединенный резервуар, в равной мере доступный для всех предпринимателей, и что труд, занятый в том или ином производстве, по крайней мере частично, вознаграждается в пропорции к затраченным усилиям, а вовсе не в строгом соответствии с фактической эффективностью использования этого труда на том или ином рабочем месте (в большинстве случаев подобные ожидания оказываются вполне реалистичными). В таком случае снижающаяся эффективность используемого труда может служить наглядным примером того, как по мере расширения производства повышается цена предложения, причем этот рост цен не вызван факторами внутренней неэкономичности.

[Под внутренней неэкономичностью понимается снижение эффективности вследствие нарушения условий оптимальности в сочетании факторов производства или в размерах предприятия. — *Прим. науч. ред.*]

² Я не могу сказать, как указанная трудность обычно учитывается при анализе кривых предложения, поскольку те, кто этими кривыми пользуется, не оговаривают с достаточной четкостью свои предпосылки. Вероятно, они исходят из того, что труд, занятый в известной сфере, всегда вознаграждается в строгом соответствии с эффективностью его использования именно в этой сфере. Но это не соответствует действительности. Быть может, наиболее существенное соображение, позволяющее приписать оборудованию различия в эффективности использования труда, заключается как раз в том факте, что возрастающие излишки, являющиеся результатом увеличения масштабов производства, на практике достаются главным образом владельцам оборудования, а не тем рабочим, труд которых оказывается более эффективным (хотя и они могут извлечь выгоду из более регулярной занятости и более быстрого продвижения по работе). Это означает, что люди, отличающиеся различной производительностью и работающие на одной и той же работе, редко оплачиваются строго пропорционально эффективности их труда. Если же имеет место повышенная оплата за более высокую эффективность, это учитывается моим методом, причем учитывается именно в той мере, в какой сравнительно большая оплата соответствует повышенной эффективности: ведь при исчислении количества занятых единиц труда отдельные рабочие учитываются пропорционально получаемому ими вознаграждению. Мои предпосылки могут породить, очевидно, интересные осложнения, когда приходится иметь дело с кривыми предложения отдельных товаров, поскольку форма этих кривых зависит от спроса на соответствующий труд и со стороны других отраслей. Не считаться с этими осложнениями было бы, как я уже отмечал, нереалистичным. Но у нас нет нужды рассматривать их, когда мы трактуем совокупную занятость, если мы при этом предполагаем, что каждый данный уровень эффективного спроса определенным образом однозначно связан с распределением спроса между различными продуктами. Данное ожидание может, конечно, оказаться нарушенным в тех случаях, когда распределение спроса дополнительно зависит от конкретных причин, вызвавших изменения спроса. Например, рост эффективного спроса, порожденный увеличением склонности к потреблению, может сочетаться с функцией совокупного предложения, отличной от той, с какой сочеталось бы равное увеличение спроса, вызванное увеличившимся побуждением инвестировать. Все это, однако, относится к области более детального рассмотрения излагаемых здесь общих идей, которое никак не входит сейчас в мои задачи.

ложить, что предложение труда и вид функции совокупного предложения обладают способностью быстро меняться.

Я убежден в том, что многих ненужных осложнений удастся избежать, если при анализе функционирования экономической системы в целом строго ограничиваться двумя единицами измерения — денежной единицей и единицей труда. Вопрос об измерении объема производства тех или иных товаров и отдельных видов оборудования можно оставить для случаев, когда мы рассматриваем изолированно продукцию отдельных фирм или отраслей хозяйства. Расплывчатые же понятия, вроде размеров совокупной продукции, объема всего капитального оборудования и общего уровня цен, пригодятся там, где мы будем пытаться проводить некоторые исторические сопоставления, которые в известных (вероятно, весьма широких) пределах заведомо неточны и носят лишь приблизительный характер.

Отсюда следует, что мы будем измерять изменения текущей продукции числом занятых работников (будь то в связи с удовлетворением потребительского спроса или в связи с производством новых видов оборудования) при использовании наличного капитального оборудования. При этом количество занятых квалифицированных работников учитывается пропорционально их вознаграждению. У нас нет надобности сопоставлять такой объем производства с размерами продукции, которая была бы получена при соединении иного коллектива рабочих с другими элементами капитального оборудования. Для того чтобы предсказать, как предприниматели, владеющие данным оборудованием, будут реагировать на изменения функции совокупного спроса, нет необходимости знать, насколько объем производимой продукции, уровень жизни и общий уровень цен в данной стране сравнимы с теми, которые имели место в другое время или в другой стране.

IV

Легко показать, что условия предложения, которые обычно характеризуют с помощью кривой предложения, а также эластичность предложения, выражающая отношение объема продукции к ценам, могут быть измерены посредством двух избранных нами единиц. Будем использовать для этого функцию совокупного предложения, не прибегая к понятию количества продукции (независимо от того, имеем ли мы дело с отдельной фирмой, отраслью промышленности или с хозяйственной деятельностью в целом). Функцию совокупного предложения для данной фирмы можно представить следующим образом:

$$Z_r = \varphi_r(N_r),$$

где Z_r есть доход, ожидание которого будет стимулировать достижение уровня занятости N_r . Поэтому если отношение между занятостью и

объемом производства таково, что занятость N_r обеспечивает продукцию O_r , где $O_r = \psi_r(N_r)$, то отсюда следует, что выражение

$$p = \frac{Z_r}{O_r} = \frac{\varphi_r(N_r)}{\psi_r(N_r)}$$

представляет собой обычную кривую предложения.

Во всех тех случаях, когда речь идет, например, об однородном товаре, для которого выражение $O_r = \psi_r(N_r)$ имеет определенное значение, функцию $Z_r = \varphi_r(N_r)$ можно исчислить обычным путем. Это позволит нам потом суммировать разные значения N_r , тогда как мы не можем прибегнуть к аналогичной операции в отношении O_r , поскольку ΣO_r не поддается обычному измерению. Больше того, если мы можем предположить, что в той или иной обстановке данная совокупная занятость однозначно распределяется между различными отраслями промышленности так, что N_r оказывается функцией от N , то возможны и дальнейшие упрощения.

Глава V

ОЖИДАНИЯ* КАК ФАКТОР, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ РАЗМЕРЫ ПРОИЗВОДСТВА И ЗАНЯТОСТЬ

I

Всякое производство имеет своей конечной целью удовлетворение потребителей. Однако от затрат производителя (имеющего в виду определенного потребителя) до покупок его продукции конечным потребителем обычно проходит какое-то время — иногда достаточно большой промежуток времени. Между тем предприниматель (понимая под этим как того, кто непосредственно занимается производством, так и инвестора) должен стараться составить как можно более точные ожидания [о будущем] (expectations)¹, которые позволили бы ему судить о том, сколько потребители согласятся заплатить, когда удастся, наконец, предложить (прямо или через посредников) по истечении известного,

* В изданиях «Общей теории» Кейнса 1978 и 1993 гг. слово «expectation» по всему тексту главы переводилось как «предположения» и даже (в ряде мест) как «расчеты на будущее». Здесь и далее дается уточненный перевод. — *Прим. науч. ред.*

¹ О том, как в действительности формируется некий эквивалент таких ожиданий — ожидаемая выручка от продажи, говорилось в примечании 1 на с. 59.

может быть и долгого, периода времени готовый товар. У предпринимателя нет другого выбора, кроме как руководствоваться такими ожиданиями (expectations), если он вообще хочет заниматься производством, требующим времени.

Подобные ожидания (expectations), на основе которых принимаются деловые решения, распадаются на две группы, причем одни индивидуальные предприниматели или фирмы специализируются на первом типе ожиданий (expectations), а другие — на втором. В одном случае предприниматель, начиная производство определенной продукции, намечает цену, которую он рассчитывает получить за эту продукцию после того, как она будет «готова». «Готовой» (с точки зрения предпринимателя) продукция является тогда, когда она пригодна к потреблению или может быть продана на сторону. В другом случае предприниматель рассматривает следующий вопрос: какова может быть ожидаемая структура его будущих доходов, если для того, чтобы приобрести (или, возможно, произвести самому) «готовую» продукцию, он прибегнет к увеличению своего капитального оборудования (equipment). Первый тип таких ожиданий [относительно будущего] мы можем назвать *краткосрочными ожиданиями*, а второй тип — *долгосрочными ожиданиями*.

Действия каждой отдельной фирмы, решающей вопрос об объеме дневного¹ производства, будут определяться *краткосрочными ожиданиями*, т. е. ожиданиями относительно издержек при различных возможных масштабах производства и ожидаемой выручки от продажи соответствующего количества продукции; впрочем, в случаях, когда речь идет об увеличении капитального оборудования и даже о продаже торговцам, такие краткосрочные ожидания в большой мере зависят от долгосрочных (или среднесрочных) ожиданий других участников хозяйственного процесса. Именно от этих различных ожиданий и зависит объем занятости, которую предоставляют фирмы. *Фактически достигнутые* результаты производства и продажи продукции влияют на занятость лишь в той мере, в какой они вызывают изменение соответствующих ожиданий. С другой стороны, в случае, когда фирма должна принять решение о размерах дневного производства, располагая при этом данным количеством капитального оборудования, сырья и полуфабрикатов, на уровень занятости не будут влиять первоначальные ожидания, которыми руководствовалась фирма, закупаая в свое время оборудование, а также запас сырья и полуфабрикатов. Таким образом, в каждом отдельном случае, когда приходится принимать решение, наличное оборудование и запасы, конечно, учитываются, но они фигурируют лишь в свете *теку-*

¹ Слово «дневной» означает здесь такой кратчайший промежуток времени, по истечении которого фирма может снова пересмотреть решение относительно количества рабочих и служащих, которых она хотела бы нанять. Это, так сказать, минимальная эффективная единица экономического времени.

щих ожиданий относительно *предполагаемых* издержек и выручки от продаж*.

В обычных условиях *изменение* в ожиданиях (как краткосрочных, так и долгосрочных) полностью оказывает свое влияние на занятость лишь по истечении значительного промежутка времени. Изменения в занятости, вызванные новыми ожиданиями, завтра не будут такими же, как сегодня, а послезавтра — такими же, как завтра, и т. д. даже в том случае, если в самих ожиданиях и не произойдет дальнейших изменений. В случаях, когда речь идет о краткосрочных ожиданиях, это происходит потому, что изменения в худшую сторону не бывают, как правило, настолько резкими и внезапными, чтобы вызвать немедленную приостановку всех тех производственных процессов, которые с точки зрения пересмотренных ожиданий не следовало бы и начинать. А при повороте к лучшему подготовительные работы неизбежно должны потребовать определенного времени, поэтому занятость не сможет сразу же достигнуть того уровня, который соответствует первоначальным ожиданиям. Что же касается долгосрочных ожиданий, то здесь нужно иметь в виду следующие обстоятельства: оборудование, которое не подвергается замене, будет по-прежнему обеспечивать занятость до тех пор, пока оно полностью не износится; если же речь идет об изменении долгосрочных ожиданий в лучшую сторону, то сначала уровень занятости может оказаться особенно высоким, а впоследствии (когда пройдет время, достаточное для того, чтобы полностью приспособить капитальное оборудование к новым требованиям) уровень занятости может снизиться.

Допустим, что состояние ожиданий остается неизменным в течение всего периода, на протяжении которого влияние ожиданий на занятость может проявиться в полной мере (так что совершенно исчезли все те элементы занятости, которых, вообще говоря, и не должно было бы существовать, если бы нынешнее состояние ожиданий сохранялось всегда), тогда сложившийся устойчивый уровень занятости можно назвать долгосрочной занятостью (*long-period employment*)¹, соответствующей данному состоянию ожиданий. Конечно, ожидания могут меняться настолько часто, что фактический уровень занятости никогда не будет успевать достигнуть той долгосрочной занятости**, которая соответству-

* Заключительная часть предложения в изданиях «Общей теории» 1978 и 1993 гг. звучало так: «...они фигурируют лишь в *текущих* расчетах на счет *предполагаемых* издержек и выручки от продаж. — Прим. науч. ред.

¹ Нет необходимости, чтобы уровень долгосрочной занятости был *неизменным*, потому что условия, сохраняющиеся продолжительное время, необязательно носят статический характер. Например, устойчивый рост богатства или населения может образовывать элемент неизменных ожиданий. Единственное условие, которое следует оговорить, состоит в том, чтобы существующие в настоящий момент ожидания смогли сложиться заблаговременно.

** В изданиях «Общей теории» 1978 и 1993 гг. стояло слово «длительный», передающее «long-period» (*employment*). Перевод уточнен по всей главе. — Прим. науч. ред.

ет распространенным в настоящее время ожиданиям. И тем не менее всякому состоянию ожиданий соответствует определенный уровень долгосрочной занятости.

Начнем с того, что рассмотрим процесс приспособления к долгосрочному состоянию в результате такого изменения ожиданий, которое не нарушается и не прерывается каким-либо дальнейшим изменением этих ожиданий. Будем считать для начала, что изменению ожиданий соответствует новая долгосрочная занятость, которая оказывается выше предшествовавшей. Такие изменения на первых порах, как правило, существенно отражаются на масштабах использования сырья и материалов. Иными словами, в начале следующего периода это поведет к изменению объема работы на предшествующих стадиях производственного процесса, тогда как выпуск потребительских товаров и объем занятости на последующих стадиях, на которых производство было начато еще до того, как изменились ожидания, в основном останутся теми же, что и раньше. На складывающиеся отношения, конечно, может повлиять существование к началу рассматриваемого периода незавершенного производства; все же, несмотря на все вероятные модификации, можно полагать, что в первое время прирост занятости будет очень скромным. С течением времени, однако, занятость будет возрастать. Больше того, легко представить себе условия, которые на известной стадии вызовут ее увеличение даже *выше* нового уровня долгосрочной занятости. Процесс накопления капитала, вызванный новыми ожиданиями, может привести к *бóльшей* занятости, а также и к *бóльшему* текущему потреблению, чем те, которые установятся после того, как будет достигнуто долгосрочное состояние. Следовательно, изменение в ожиданиях может привести к постепенному *crescendo** в уровне занятости вплоть до определенного максимума, а затем к постепенному снижению до нового долгосрочного уровня. То же самое может произойти даже и в том случае, когда новый долгосрочный уровень занятости *совпадает* со старым и когда изменение представляет собой лишь сдвиг в сфере потребления, который приводит к устареванию некоторых существующих производственных процессов и применяемых в них видов оборудования. Рассмотрим, наконец, случай, когда новый долгосрочный уровень занятости оказывается ниже, чем старый; тогда занятость может в течение переходного периода временно упасть *ниже* нового долгосрочного уровня. Таким образом, один лишь сдвиг в ожиданиях, постепенно меняя свое воздействие на экономические процессы, может вызвать колебания той же формы, какая свойственна циклическим колебаниям. Изменения этого рода я рассмотрел в моем «Трактате о деньгах» в связи с вопросом о накоплении или расходовании запасов оборотного (working) и ликвидного капитала в результате изменения ожиданий**.

* Crescendo — постепенно увеличивая силу, усиливаясь; нарастание, усиление (*лат.*).

** В изданиях «Общей теории» 1978 и 1993 гг. — «перспектив». — *Прим. науч. ред.*

Происходящий без помех процесс перехода к новому долгосрочному уровню занятости, вроде того, который был описан выше, может, конечно, модифицироваться в тех или иных деталях. Однако действительный ход событий оказывается еще сложнее. Дело в том, что состояние ожиданий все время подвергается изменениям, так что новые ожидания как бы накладываются на старые прежде, чем влияние предшествовавших изменений вполне исчерпалось. Поэтому экономический механизм в каждый данный момент испытывает влияние многих взаимно переплетающихся факторов, связанных с различными прошлыми состояниями ожиданий.

II

Необходимо выяснить связь всего вышесказанного с вопросом, который нас сейчас интересует. Из изложенного следует, что уровень занятости, существующий в любой момент времени, зависит в некотором смысле не только от текущего состояния ожиданий, но также и от различных ожиданий в течение минувшего периода. Однако прошлые ожидания, действие которых еще не полностью исчерпало себя, воплощены в имеющемся в наличии капитальном оборудовании, т. е. имуществе, существование которого предпринимателю необходимо учитывать, принимая свои текущие решения; только в этом смысле как бы овеществленные к настоящему времени прошлые ожидания влияют на решения, принимаемые сегодня. Значит, несмотря на все сказанное выше, можно считать, что нынешняя занятость может быть верно описана с помощью текущих ожиданий в сочетании с имеющимся в наличии к настоящему времени капитальным оборудованием.

В ходе анализа почти всегда требуется учитывать в явном виде нынешние долгосрочные ожидания. Однако часто можно без ущерба для дела опускать ссылки на те или иные *краткосрочные* ожидания, поскольку на практике процесс пересмотра краткосрочных ожиданий* происходит постепенно и носит непрерывный характер; изменения краткосрочных ожиданий чаще всего зависят от фактически достигнутых результатов, так что влияния ожидаемых и фактически достигнутых результатов перекрещиваются, «перекрывают» друг друга. Ведь, хотя продукция и занятость определяются краткосрочными ожиданиями производителя, а не итогами прошлой деятельности, результаты самого последнего периода обычно играют преобладающую роль в определении ожиданий. Было бы слишком сложно заново пересматривать все ожи-

* В оригинале: «short-term expectation», в изданиях «Общей теории» 1978 и 1993 гг. передано как «расчетов на близкое будущее. То же самое касается «расчетов на отдаленное будущее». Перевод выправлен по всей главе. — *Прим. науч. ред.*

дания каждый раз, когда начинается очередной производственный процесс. Да это было бы и пустой тратой времени, так как бóльшая часть условий обычно не претерпевает столь значительных изменений изо дня в день. Поэтому предприниматели действуют вполне благоразумно в тех случаях, когда они основывают свои ожидания на предпосылке, согласно которой большинство достигнутых результатов сохранится и в последующий период (за исключением лишь тех областей, в которых можно с полным основанием ждать перемен). Таким образом, на практике влияние на занятость выручки, реализованной от продажи продукции последнего времени, в большой степени переплетается с влиянием, которое оказывает выручка от ожидаемых результатов продажи продукции текущего цикла производства. Прогнозы предпринимателей чаще постепенно меняются под влиянием достигнутых результатов, чем под влиянием предвосхищения предполагаемых сдвигов¹.

Тем не менее не следует забывать о том, что если речь идет о производстве товаров длительного пользования, то краткосрочные ожидания предпринимателя основываются на долгосрочных ожиданиях инвестора, а сама природа долгосрочных ожиданий такова, что их невозможно проверять в свете достигнутых за короткие промежутки времени результатов. Кроме того, как будет показано в гл. XII, где мы более подробно рассмотрим долгосрочные ожидания, они подвержены внезапному пересмотру. Поэтому ни в коем случае фактор существующих в данный момент долгосрочных ожиданий нельзя даже в приближенной форме исключать из рассмотрения или заменять его фактически достигнутыми результатами.

¹ Такое подчеркивание роли ожиданий, существующих в момент, когда принимается решение о размерах производства, согласуется, как я думаю, с точкой зрения г-на Холтри, в соответствии с которой на масштабы материальных производственных затрат и на уровень занятости оказывает влияние накопление запасов *до того*, как цены упали, или разочарование в результатах производства нашло выражение в уже понесенных потерях (по сравнению с предварительными ожиданиями). Ведь накопление нераспроданных запасов (или сокращающееся поступление предварительных заказов) — это и есть как раз те факты, которые скорее всего вызовут изменение масштабов материальных производственных затрат по сравнению с тем, что имело бы место, если бы данные сводок о продажах за предшествующий период не критически распространялись на следующий период.

Глава VI

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДА, СБЕРЕЖЕНИЙ И ИНВЕСТИЦИЙ

1. Доход

В течение определенного периода времени производитель продает готовую продукцию потребителям или другим предпринимателям на сумму, которую мы обозначим через A . Он затрачивает также известную сумму, обозначаемую через A_1 на покупку готовой продукции у других предпринимателей. К концу периода он располагает капитальным оборудованием на сумму G , причем в состав этой величины мы включаем также и остаток незавершенного производства, или оборотный капитал, и запасы готовой продукции.

Некоторую часть суммы $A + G - A_1$ следует, однако, отнести не за счет деятельности данного периода; она характеризует накопление капитального оборудования к началу периода. Поэтому для того, чтобы определить *доход* текущего периода, надо вычесть из $A + G - A_1$ известную сумму, которая так или иначе представляет стоимость части капитального оборудования, как бы «унаследованной» от предшествующего периода. Проблема определения дохода будет решена, как только мы найдем удовлетворительный способ рассчитать сумму, подлежащую вычету.

Рассчитать вычитаемую величину можно двумя способами, причем каждый из этих способов имеет самостоятельное значение: один из них связан с производством, а другой — с потреблением. Рассмотрим последовательно эти способы.

1. Текущая ценность G капитального оборудования к концу периода представляет собой чистый результат деятельности предпринимателя, который содержал и улучшал это оборудование на протяжении рассматриваемого периода путем закупок у других предпринимателей или осуществления соответствующих работ на своих собственных предприятиях; с другой стороны, указанное имущество подвергалось износу и обесценению при использовании его для производства продукции. Если бы предприниматель решил *не* пользоваться им для производства, он должен был бы все же затратить на содержание и улучшение этого имущества некую сумму денег. Предположим, что в этом случае он израсходовал бы на содержание и улучшение имущества некую оптимальную сумму B' и что в результате таких расходов имущество стоило бы в конце периода G' . Это значит, что $G' - B'$ представляет собой максимальную чистую ценность, которую можно было бы сохранить от предшествующего периода, если бы указанное имущество не было использовано для выпуска продукции A . Излишек этой потенциальной ценности иму-

щества над $G - A_1$ есть мера того, чем пришлось так или иначе пожертвовать для производства продукции A . Назовем величину

$$(G' - B') - (G - A_1),$$

которой измеряются потери ценностей, связанные с производством продукции A , *издержками использования*¹ при производстве продукции A . Эти издержки использования будут обозначаться символом U^* . Сумму, которую предприниматель выплачивает владельцам других факторов производства и которая составляет, с точки зрения владельцев, их доход, мы будем называть *факториальными издержками*, относящимися к продукции A . Сумму факториальных издержек F и издержек использования U мы будем называть *первичными издержками* производства продукции A .

Мы можем теперь определить *доход*² предпринимателя как превышение ценности готовой продукции, проданной в течение известного периода, над первичными издержками производства. Иначе говоря, величина дохода предпринимателя предполагается соответствующей масштабу производства, которое он стремится максимизировать, т. е. его валовой прибыли в обычном понимании этого термина, вполне отвечающем здравому смыслу. Поскольку доход остальной части общества равен факториальным издержкам предпринимателей, совокупный доход равен $A - U$.

При таком определении дохода он представляет собой совершенно конкретную величину. Более того, поскольку предприниматель стремится максимизировать ожидаемое превышение именно этого дохода над выплатами владельцам прочих факторов производства, когда он принимает решение относительно масштабов использования указанных факторов производства, — как раз такой доход фигурирует в причинно-следственной зависимости, определяющей размеры занятости.

Можно себе представить, конечно, ситуацию, в которой $G - A_1$ превысит $G' - B'$, так что издержки использования составят отрицательную величину. Это может, например, случиться, если мы выделим рассматриваемый отрезок времени таким образом, что производственные затраты на протяжении указанного периода будут все время увеличиваться, тогда как изготовление возросшей продукции все еще не будет закончено и она не будет продана. Это может случиться и тогда, когда мы рассматриваем отрасль, в которой процессы интеграции зашли настолько далеко, что предприниматели сами изготавливают большую часть нужного им оборудования, и совокупные результаты деятельности такой отрасли характеризуются чистым инвестированием. Поскольку, однако,

¹ Некоторые дальнейшие замечания относительно издержек использования приводятся в приложении к этой главе.

* В издании «Общей теории» 1993 г. вместо U значилось U' . (см.: Кейнс Дж.М. Избранные произведения. С. 261). — *Прим. науч. ред.*

² В отличие от чистого дохода предпринимателя, который мы определим ниже.

издержки использования принимают отрицательное значение лишь тогда, когда предприниматели увеличивают свое капитальное оборудование, изготавливая его собственными силами, мы можем полагать, что для хозяйства, где элементы капитального оборудования изготавливаются в большинстве случаев не теми фирмами, которые их используют, в обычной ситуации издержки использования представляют собой положительную величину. Более того, трудно представить случай, когда *предельные* издержки использования, связанные с увеличением A , т. е. $\frac{dU}{dA}$, не были бы положительной величиной.

Целесообразно здесь же упомянуть, предвосхищая последнюю часть этой главы, что для общества в целом совокупное *потребление* (C) на протяжении того или иного периода равно $\Sigma(A - A_1)$, а совокупные *инвестиции* (I^*) равны $\Sigma(A_1 - U)$. Кроме того, величина U представляет собой, с точки зрения отдельного предпринимателя, его *дезинвестиции*, а величина $-U$ — его *инвестиции*, т. е. уменьшение чистой ценности его капитального имущества (за исключением того, что он покупает у других предпринимателей). Таким образом, в полностью интегрированном хозяйстве (в котором $A_1 = 0$) потребление равно A , а *инвестиции* равны $-U$, т. е. $G - (G' - B)$. Небольшое усложнение приведенной формулы, связанное с дополнительным учетом величины A_1 , вызвано лишь желанием установить общий метод, применяемый и для тех случаев, когда производство не интегрировано.

Далее, *эффективный спрос* представляет собой просто совокупный доход (или выручку), который предприниматели рассчитывают получить (включая суммы, которые они выплатят владельцам других факторов производства в качестве доходов) в соответствии с тем уровнем текущей занятости, который они решают предоставить. Функция совокупного спроса выражает отношение между различными гипотетическими уровнями занятости и выручкой, которую предприниматели ожидают получить от продажи соответствующих количеств продукции, а *эффективный спрос* представляет собой такое значение функции совокупного спроса, которое оказывается фактически реализуемым. Будучи непосредственно связанным с условиями предложения, это значение соответствует уровню занятости, при котором предприниматель может максимизировать размер ожидаемой прибыли.

Приведенная система определений обладает также следующим преимуществом: предельная выручка (или доход) оказывается в таком случае равной предельным факториальным издержкам. В результате мы приходим к тем же положениям, определяющим отношение между рас-

* В издании «Общей теории» 1993 г. вместо « I » значилось « T » (см.: Кейнс Дж.М. Избранные произведения. С. 262). — *Прим. науч. ред.*

считываемой описанным выше способом предельной выручкой и предельными факториальными издержками, какие были сформулированы экономистами, игнорировавшими существование издержек использования или принимавшими их равными нулю и приравнивавшими цену предложения¹ предельным факториальным издержкам².

2. Обратимся теперь ко второму из упомянутых способов определения дохода. До сих пор мы имели дело с той частью изменения в ценности капитального имущества к концу периода (по сравнению с его началом), которая возникала в результате *добровольных* решений предпринимателя, стремившегося довести до максимума свою прибыль. Но могут быть в дополнение к этому и *вынужденные* потери (или, наоборот, приращения) ценности капитального оборудования вследствие действия тех факторов, которые неподконтрольны предпринимателю и не связаны с его текущими решениями, например, из-за изменения рыночных цен, физического или морального износа оборудования или разрушений в результате таких катастроф, как войны или землетрясения. Некоторая доля этих вынужденных потерь, поскольку они неизбежны, не является, вообще говоря, непредвиденной; это относится, скажем, к потерям вследствие старения капитального имущества независимо от его использования, а также «нормальному», по выражению проф. Пигу, износу, т. е. износу «настолько регулярному, что его можно предвидеть — если не в деталях, то по крайней мере в целом». К этой категории мы можем добавить также те потери для общества в целом, которые являются настолько регуляр-

¹ По-моему, в случае если мы игнорируем проблему определения издержек использования, то и *цена предложения* остается понятием недостаточно определенным. Этот вопрос подробнее рассматривается в приложении к данной главе, где я доказываю, что и в тех случаях, когда речь идет о цене совокупного предложения, исключение издержек использования из цены предложения иногда может считаться допустимым, однако оно совершенно недопустимо при рассмотрении цены предложения единицы продукции отдельной фирмы.

² Например, будем считать, что $Z_w = \varphi(N)$, или, что то же самое, $Z = W \cdot \varphi(N)$, представляет собой функцию совокупного предложения (где W — единица заработной платы и $W \cdot Z_w = Z$). Тогда, поскольку выручка от продажи предельного продукта равна предельным факториальным издержкам в каждой точке кривой совокупного предложения, мы можем записать:

$$\Delta N = \Delta A_w = \Delta U_w = \Delta Z_w = \Delta \varphi(N)^*,$$

откуда вытекает, что $\varphi'(N) = 1$. В случаях, когда отношение факториальных издержек к расходам на заработную плату представляет постоянную величину и когда функция совокупного предложения для каждой фирмы (число которых предполагается постоянным) не зависит от количества людей, занятых в других отраслях промышленности, члены вышеприведенного уравнения, которое применяется для каждого отдельного предпринимателя, могут быть суммированы по всем предпринимателям. Это означает, что если заработная плата постоянна, а другие факториальные издержки находятся в постоянном отношении к сумме выплачиваемой заработной платы, то функция совокупного предложения будет линейной, причем угол наклона прямой может оказаться численно равным величине, обратной уровню денежной заработной платы.

* В издании «Общей теории» 1993 г. формула выглядела так: $\Delta N = \Delta A_w - \Delta U_w \dots$ (С. 263). — *Прим. науч. ред.*

ными, что обычно рассматриваются как «страхуемый риск». Отвлечемся временно от того факта, что сумма ожидаемых потерь зависит от выбора момента, когда, по предположению, оформляются ожидания*; обесценение оборудования, оказывающееся неизбежным, хотя и не неожиданным, иначе говоря — превышение ожидаемого обесценения над издержками использования, будем называть *добавочными издержками* и обозначать их символом V . Вряд ли нужно подчеркивать, что это определение отличается от определения добавочных издержек, данного Маршаллом, хотя основная идея, заключающаяся в том, чтобы принять в расчет определенную часть ожидаемого обесценения, которая не включается в состав первичных издержек производства, сходна в обоих случаях.

В связи с этим при исчислении *чистого дохода* и *чистой прибыли* предпринимателя принято вычитать оцениваемую величину добавочных издержек из его валового дохода и валовой прибыли, как они были определены выше. Ведь в тот момент, когда предприниматель решает, сколько ему можно истратить и сберечь, психологическое влияние добавочных издержек на него оказывается фактически таким же, как если бы эта сумма просто вычиталась из его валовой прибыли. Когда предприниматель выступает в качестве *производителя*, решающего, использовать или нет свое оборудование, он исходит прежде всего из величины первичных издержек производства и валовой прибыли, как они были определены выше. Но когда речь идет о нем как о *потребителе*, добавочные издержки воздействуют на его поведение совершенно таким же образом, как если бы они были частью первичных издержек производства. Поэтому мы не только максимально приблизимся к обычному словупотреблению, но сможем также перейти к понятиям, имеющим непосредственное отношение к величине потребления, если, определяя совокупный *чистый* доход, будем вычитать из суммы выручки не только издержки использования, но и добавочные издержки, так что совокупный *чистый доход* окажется равным $A - U - V$.

Остается еще рассмотреть изменения в ценности оборудования, вызванные непредвиденными изменениями рыночных цен, необычайно интенсивным износом или разрушениями в результате катастроф. Такого рода изменения являются одновременно и вынужденными, и, в более широком смысле, непредвиденными. Фактические убытки, проходящие по этой статье, мы оставляем без внимания даже при исчислении чистого дохода; такие убытки, списание которых в балансе проводится по счетам капитала, могут быть названы *непредвиденными потерями*.

Роль чистого дохода при анализе *причинно-следственных* зависимостей определяется психологическим влиянием величины V на размеры

* В издании «Общей теории» 1993 г. выражение «When expectation is assumed to be framed» передано как «когда производятся расчеты на будущее» (с. 264). — *Прим. науч. ред.*

текущего потребления, поскольку предполагается, что рядовой потребитель, подсчитывая свой доход и решая, сколько истратить из этого дохода на текущее потребление, имеет в виду именно *чистый доход*. Конечно, величина дохода не единственный фактор, обуславливающий его решение относительно текущих расходов. Многое зависит, например, от того, как велики непредвиденные доходы или непредвиденные потери, проводимые по счету капитала. Но есть разница между добавочными издержками и непредвиденными потерями. Изменения первых обычно влияют и на предпринимателя *совершенно так же*, как изменения в его валовой прибыли. Именно превышение выручки от текущих продаж над *суммой* первичных издержек производства и добавочных издержек влияет на решения предпринимателя о расходах на потребление; размеры непредвиденных потерь (или дополнительных доходов) при этом, конечно, тоже принимаются в расчет, но они значительно уступают первому из перечисленных факторов по силе своего воздействия. Непредвиденные потери отнюдь не оказывают того же влияния, что равные им по величине добавочные издержки.

Необходимо, однако, напомнить, что граница между добавочными издержками и непредвиденными потерями, т. е. между теми неизбежными потерями, которые, как мы считаем, должны проходить по счетам прибылей и убытков, и теми непредвиденными потерями (доходами), которые следует проводить по счету капитала, является в значительной мере условной или психологической; подобное различие просто зависит от того, каков общепринятый критерий для исчисления добавочных издержек. Ведь не существует какого-то критерия, позволяющего однозначно определить добавочные издержки, поэтому и их размеры всегда зависят от выбора метода исчисления. В момент, когда оборудование впервые изготовлено, ожидаемые добавочные издержки выражаются вполне определенной величиной. Однако, когда такое оборудование в последующие годы подвергнется переоценке, размеры ожидаемых добавочных издержек на протяжении остающегося срока службы оборудования могут оказаться иными в результате изменения наших ожиданий. Непредвиденные потери капитала представляют собой, таким образом, дисконтируемую разность между первоначально исчисленной ожидаемой величиной всех предстоящих издержек $U + V$ и пересмотренной суммой этих издержек. Широко распространенный принцип бухгалтерского учета в фирмах, одобренный государственными налоговыми ведомствами, состоит в том, что сумма добавочных издержек и издержек использования устанавливается в момент приобретения оборудования и сохраняется неизменной в течение всего срока службы этого оборудования независимо от последующих изменений в ожиданиях. В таком случае добавочные издержки за какой-либо период будут определяться как излишек этой заранее фиксированной величины над фактической суммой издержек использования. Преимущество такого метода состоит в следующем: он га-

рантирует, что непредвиденные доходы или потери на протяжении полного срока службы всего оборудования в целом будут равны нулю. Однако в некоторых случаях вполне целесообразно также пересматривать размеры своих списаний добавочных издержек через произвольные интервалы времени, например ежегодно, и устанавливать их каждый раз заново в соответствии со стоимостью оборудования на момент переоценки и текущими ожиданиями. В коммерческой практике обычно пользуются либо одним, либо другим из этих методов. Четкости изложения, вероятно, будет способствовать следующее разграничение: первоначальные ожидания о добавочных издержках, когда оборудование используется впервые, назовем *исходными добавочными издержками*, а ту же величину, пересчитанную на основе текущей ценности оборудования и текущих ожиданий, — *текущими добавочными издержками*.

Таким образом, самое точное количественное определение, которое практически мы можем дать добавочным издержкам, состоит в том, чтобы считать такими издержками вычет из валового дохода, который делает типичный предприниматель при оценке своего *чистого* дохода, когда он имеет в виду объявить дивиденд (если речь идет об акционерном обществе) или определить размеры своего текущего потребления (если речь идет об индивидуальном предпринимателе). Поскольку такое определение отнюдь не исключает непредвиденных потерь или доходов, проводимых по счету капитала, в сомнительных случаях лучше относить потери именно на счет капитала и причислять к добавочным издержкам только такие затраты, которые безусловно относятся к этой категории. Дело в том, что при «чрезмерном» увеличении затрат, списываемых по счетам капитала, нетрудно прибегнуть к соответствующей корректировке, предположив, что такие списания оказывают большее влияние на уровень текущего потребления, чем следовало бы считать при другом методе учета.

Можно заметить, что наше определение *чистого дохода* очень близко подходит к определению *дохода*, данному Маршаллом, когда он решил следовать методам исчисления дохода, которые используют налоговые инспекторы, и — если характеризовать определение Маршалла в самых общих чертах — относить в разряд дохода все то, что при установлении величины подоходного налога обычно считают базой обложения. Ведь основания классификации, принятой инспекторами по подоходному налогу, можно считать результатом самых тщательных и широких исследований, какие проводились вплоть до настоящего момента для выяснения того, что на практике принято считать чистым доходом. Это определение соответствует также последнему определению национального дохода, предложенному проф. Пигу¹ (если рассматривать выраженную в деньгах ценность чистого продукта).

¹ См.: *Economic Journal*. 1935. June. P. 235.

И все же надо признать, что понятие чистого дохода, основанное на несколько расплывчатом критерии, который те или иные ведомства могут по-разному толковать, оказывается недостаточно четким. Например, проф. Хайек высказал мнение, что индивидуальный владелец капитальных благ может стремиться к поддержанию дохода, который он извлекает из своего владения этими благами, на постоянном уровне. Поэтому такой владелец, по мнению проф. Хайека, не станет свободно расходовать свой доход на потребление до тех пор, пока не отложит сумму, достаточную для компенсации любого снижения дохода, приносимого инвестициями, независимо от причин, вызывающих такое снижение¹. Я сомневаюсь в том, чтобы такой индивидуум существовал, но, очевидно, против подобного допущения нельзя выдвинуть теоретических возражений; оно содержит один из вариантов возможной психологической интерпретации критерия чистого дохода. Однако, когда проф. Хайек вслед за этим заключает, что понятия сбережения и инвестирования страдают той же неопределенностью, он может быть прав только в том случае, когда под этими терминами подразумеваются *чистые сбережения* и *чистые инвестиции*. Понятия *сбережения* и *инвестирования*, относящиеся к теории занятости, свободны от этого недостатка и, как мы уже показали выше, поддаются объективному определению.

Таким образом, ошибочно все сводить к роли *чистого дохода*, который имеет отношение только к решениям относительно размеров потребления; кроме того, воздействие чистого дохода довольно трудно отделить от влияния на масштабы потребления, оказываемого другими факторами. Нельзя упускать из виду, как это часто делается, понятие *дохода* в собственном смысле слова, поскольку именно такое понятие имеет прямое отношение к решениям, затрагивающим размеры текущего производства; при этом понятие дохода продолжает оставаться совершенно недвусмысленным.

Приведенные определения дохода и чистого дохода намеренно максимально приближены к общепринятому словоупотреблению. Необходимо поэтому сразу же напомнить читателю, что в моем «Трактате о деньгах» я особым образом определял понятие дохода. Свообразие моего прежнего определения было связано с трактовкой той части совокупного дохода, которая поступает предпринимателям, поскольку я рассматривал не вырученную от их текущих операций фактическую прибыль (будь то валовую или чистую) и не прибыль, на которую предприниматели рассчитывают, решая приступить к текущим операциям. Речь шла о доходе, который можно было бы в известном смысле назвать нормальной или равновесной прибылью (такое определение, как я теперь полагаю, было недостаточно четким, поскольку оно не учитывало полностью возможность изменения размеров производства). Если исходить

¹ См.: The Maintenance of Capital // *Economica*. 1935. August. P. 241 ff.

из моего прежнего определения, то в результате оказывается, что сбережение превышает инвестирование на величину, равную разности между нормальной прибылью и фактической прибылью. Боюсь, что такое употребление терминов породило значительную путаницу, особенно в случае, когда речь шла о связях между сбережением и другими процессами. Дело в том, что указанные заключения (и, в частности, выводы относительно превышения сбережений над инвестициями) могли бы считаться справедливыми лишь при условии, что соответствующие понятия используются в том же особом смысле, в каком их употреблял я. Между тем к упомянутым терминам часто прибегали при более широком обсуждении вопроса, что предполагало их прежнюю, обычную трактовку. По этой причине, а также и потому, что старые термины больше не нужны мне для точного выражения мыслей, я решил отбросить эти понятия, весьма сожалея о путанице, которую они породили.

2. Сбережение и инвестирование

Сталкиваясь с терминологическим столпотворением, приятно найти хотя бы одну твердую точку опоры. Насколько я могу судить, все согласятся с тем, что *сбережение* представляет собой превышение дохода над потребительскими расходами. Таким образом, всякие сомнения по поводу содержания, вкладываемого в понятие термина *сбережение*, должны относиться либо к определению *дохода*, либо к определению *потребления*. *Доход* мы определили выше. Расход на потребление в течение известного периода должен означать ценность товаров, проданных потребителям в течение этого периода. Правда, здесь мы вновь сталкиваемся со следующим вопросом: что подразумевать под покупателем-потребителем? Любое сколько-нибудь обоснованное определение границы между покупателями-потребителями и покупателями-инвесторами сможет достаточно хорошо послужить нам при условии, что оно будет последовательно использоваться. Вопрос о том, правильно ли, например, рассматривать покупку автомобиля как потребительскую, а покупку дома как инвестиционную, уже неоднократно обсуждался, и мне нечего здесь добавить. По всей видимости, такой критерий должен соответствовать тому, как мы проводим границу между потребителем и предпринимателем. Этот вопрос мы уже молчаливо предполагали разрешенным, когда определили A_1 как ценность товаров и услуг, которые один предприниматель покупает у другого. Отсюда вытекает, что расход на потребление может быть достаточно четко определен как $\Sigma(A - A_1)$, ΣA представляет собой все продажи в течение известного периода и ΣA_1 — все продажи одних предпринимателей другим. В дальнейшем обычно будет удобней опускать знак Σ и обозначать через A всю совокупность различного рода продаж, через A_1 — совокупность продаж од-

них предпринимателей другим и через U — совокупные издержки использования у предпринимателей.

Поскольку мы определили теперь и *доход* и *потребление*, отсюда, естественно, следует и определение *сбережения* как превышения дохода над потреблением. Если принять во внимание, что доход равен $A - U$, а потребление составляет $A - A_1$, нетрудно видеть, что сбережение равно $A_1 - U$. Подобно этому можно определить *чистое сбережение* как превышение *чистого дохода* над потреблением; оно равно $A_1 - U - V$.

Из нашего определения дохода сразу же следует и определение *текущих инвестиций*. Мы должны подразумевать под ними текущий прирост ценности капитального имущества в результате производственной деятельности данного периода. Ясно, что текущие инвестиции равны тому, что мы выше определили как сбережение. Ведь это и есть та часть дохода за данный период, которая не была использована для потребления. Выше мы видели, что в результате производственной деятельности за какой-либо период предприниматели реализуют готовую продукцию, имеющую ценность A ; к концу периода, на протяжении которого предприниматели произвели и продали продукцию на сумму A и закупили у других предпринимателей товары и услуги на сумму A_1 , их капитальное имущество оказывается частично потребленным и его ценность уменьшается на величину U (или, наоборот, вследствие улучшения этого имущества его ценность увеличилась на величину $-U$, когда U имеет отрицательное значение). В течение того же самого периода времени готовая продукция на сумму $A - A_1$ пошла на потребление. Излишек $A - U$ над $A - A_1$, а именно величина $A_1 - U$, представляет собой ценность дополнительного капитального имущества, появившегося в результате производственной деятельности данного периода; следовательно, указанная величина характеризует размеры инвестиций на протяжении рассматриваемого периода. Аналогичным образом определяются *чистые инвестиции* за данный период. Для этого из величины $A_1 - U - V$, представляющей собой *чистый* прирост капитального имущества, вычитается сумма того нормального уменьшения ценности капитала, которое имеет место помимо списаний вследствие его использования и помимо непредвиденных изменений в ценности оборудования, проводимых по счету капитала.

Хотя общая сумма сбережений представляет собой совокупный результат действия множества отдельных потребителей, а величина инвестиций — совокупный результат действия индивидуальных предпринимателей, эти две величины должны быть равны между собой, поскольку каждая из них равна превышению дохода над потреблением. Больше того, приведенное заключение никоим образом не зависит от каких-либо тонкостей или деталей данного выше определения дохода. Коль скоро мы договорились о том, что доход равен ценности текущей продукции, которая не используется для потребления, а сбережения равны превышению дохода над потреблением — причем все эти термины употребля-

ются в том значении, которое соответствует здравому смыслу, а также традиционному употреблению их значительным большинством экономистов, — равенство сбережений и инвестиций вытекает отсюда само собой. Короче говоря:

доход = ценность продукции = потребление + инвестиции.

сбережения = доход – потребление.

Следовательно: *сбережения = инвестиции.*

Следовательно, *любой* набор определений, удовлетворяющий указанным выше условиям, ведет к тем же самым заключениям. Только отвергнув одно из этих соотношений, можно оспаривать сделанный вывод.

Равенство между величиной сбережений и размерами инвестиций вытекает из *двустороннего* характера сделок между производителем, с одной стороны, и потребителем или покупателем капитального имущества — с другой. Доход представляет собой превышение выручки, которую предприниматель получает за продаваемую им продукцию, над издержками использования; но ведь вся эта продукция, очевидно, должна быть продана либо потребителям, либо другим производителям, а текущие инвестиции каждого предпринимателя равны разности между ценностью оборудования, которое он купил у других предпринимателей, и его собственными издержками использования. Отсюда следует, что совокупное превышение дохода над потреблением, которое мы называем сбережениями, не может отличаться от увеличения ценности капитального имущества, которое мы называем инвестициями. Подобным образом обстоит дело и с соотношением между чистыми сбережениями и чистыми инвестициями. Ведь сбережения — это, по существу, просто остаток дохода после того, как осуществлены расходы на потребление. Решение потреблять и решение инвестировать совместно определяют величину дохода. Если мы исходим из того, что решение об инвестировании удалось претворить в жизнь, это предполагает либо сокращение потребления, либо расширение дохода. Таким образом, сам процесс инвестирования как таковой всегда означает, что остаток, или разность, который мы называем сбережением, также обнаруживает увеличение на соответствующую сумму.

Можно, конечно, представить участников экономического процесса настолько *tête montée** в их решении сберечь и соответственно инвестировать именно такую сумму, что это помешает установлению равновесных цен, при которых могут состояться сделки. В этом случае наши определения оказались бы неприменимыми, так как продукция не имела бы определенной рыночной ценности и цены безостановочно меняли бы свою величину в интервале от нуля до бесконечности. Опыт свидетель-

* *Tête montée* — взбудораженные (*франц.*).

ствует, однако, о том, что с подобной ситуацией фактически не приходится сталкиваться и что обычно обнаруживающиеся психологические реакции участников экономического процесса позволяют достичь точки равновесия, в которой готовность покупать оказывается в соответствии с готовностью продавать. Рыночная ценность продукции является в одно и то же время необходимым условием для определения величины денежного дохода и достаточным условием для того, чтобы общая сумма, которую лица, откладывающие сбережения, решили накопить, была равна общей сумме, которую инвесторы намерены использовать в качестве капиталовложений.

Наши представления обо всем этом станут более четкими, если в своих рассуждениях мы будем исходить из решений о размерах потребления (или о воздержании от потребления), а не из намерений относительно размеров сбережений. Решение вопроса о том, потреблять или не потреблять, действительно зависит от индивидуума; так же обстоит дело и с решением вопроса, инвестировать или нет. А размеры совокупного дохода и совокупного сбережения представляют собой *результат* действий многих индивидуумов, которые свободно решают, потреблять или нет, и соответственно инвестировать или нет. Однако ни одна из этих величин не может принимать каких-то особых значений, которые определялись бы некими самостоятельными решениями, не связанными с решениями, касающимися размеров потребления и инвестиций. В соответствии с этим в ходе последующего изложения мы будем употреблять понятие *склонность к потреблению* вместо понятия склонность или расположение (disposition)* к сбережению.

Приложение к главе VI

ОБ ИЗДЕРЖКАХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

I

Издержки использования, по моему мнению, имеют очень важное значение для классической теории стоимости, что часто упускается из виду. О них можно сказать больше, чем это необходимо или уместно в данной работе. В данном приложении в порядке отступления мы все же несколько подробнее рассмотрим этот вопрос.

Издержки использования предпринимателя в соответствии с приведенным выше определением равны $A_1 + (G' - B) - G$, где A_1 — сумма покупок данного предпринимателя у других предпринимателей, G — фактическая ценность его капитального оборудования к концу периода,

* В издании 1993 г. слова «или расположение» отсутствовали. — *Прим. науч. ред.*

G' — ценность, которую это оборудование могло бы иметь в конце периода, если бы предприниматель воздержался от использования своего капитального оборудования и затратил бы оптимальную сумму B' на его техническое обслуживание и улучшение. Тогда $G - (G' - B')$, т. е. увеличение ценности принадлежащего предпринимателю капитального оборудования по сравнению с той чистой ценностью указанного имущества, которую он «унаследовал» от предыдущего периода, представляет собой текущие инвестиции предпринимателя в его капитальное оборудование. Будем обозначать такие инвестиции символом I . Таким образом, U — издержки использования, связанные с продажей продукции A , равны $A_1 - I$, где A_1 характеризует сумму закупок у других предпринимателей, а I — текущие инвестиции данного предпринимателя в свое собственное капитальное оборудование. Стоит лишь немного вдуматься в смысл приводимых определений, и станет понятно, что все это диктуется простым здравым смыслом. Некоторой части платежей данного предпринимателя другим предпринимателям противостоит сумма его текущих инвестиций в его собственное капитальное оборудование, а остаток представляет собой дополнительную сумму (кроме всех выплат владельцам факторов производства), которой ему пришлось пожертвовать для того, чтобы произвести всю проданную продукцию. Обратившись к другим способам описания рассмотренных выше соотношений, читатель сможет убедиться в преимуществах приведенного метода определения дохода и издержек: таким образом удастся обойти ряд неразрешимых (да и ненужных) проблем бухгалтерского учета. На мой взгляд, не существует других способов четко выделить текущую выручку от продажи продукции. Допустим, что какая-либо отрасль сама полностью производит все то, что потребляет (или, другими словами, предпринимателю не приходится ничего покупать на стороне); тогда $A_1 = 0$. В этом случае издержки использования будут представлять собой просто эквивалент текущих дезинвестиций, связанных с использованием капитального оборудования. Но и в этом случае приведенная выше система определений обладает следующим преимуществом: ни на одной ступени анализа мне не приходится сталкиваться с проблемой распределения факториальных издержек между проданными товарами и остающимся к концу периода оборудованием. Следовательно, независимо от того, в какой мере производство в рамках данной фирмы носит комбинированный характер, мы можем полагать, что уровень занятости, обеспечиваемый этой фирмой, определяется единым общим решением; такой подход вполне соответствует действительно существующей тесной взаимосвязи между выпуском продукции, продаваемой на протяжении текущего периода, и всем ходом производства.

Кроме того, понятие издержек использования позволяет нам более четко, чем обычно принято, определить в краткосрочном плане цену предложения единицы продукции, которую фирма предназначает для

продажи. Ведь на протяжении коротких промежутков времени цена предложения оказывается равной сумме предельных факториальных издержек и предельных издержек использования.

В современной теории стоимости считается общепринятым, что на протяжении коротких промежутков времени цена предложения равна лишь предельным факториальным издержкам. Не приходится и говорить, однако, что такое суждение может оказаться правильным лишь в тех случаях, когда предельные издержки использования равны нулю или когда имеется в виду специфическое определение цены предложения, — определение, не включающее предельные издержки использования, подобно тому как выше (с. 58—59) при определении «выручки» и «совокупной цены предложения» мы просто не учитывали совокупные издержки использования. Таким образом, при рассмотрении *совокупной продукции* как единого целого иногда удобно исключить из рассмотрения издержки использования. Однако наш анализ просто лишится всякой связи с действительностью, если мы попытаемся применить подобный метод (как это обычно делается, хотя и специально не оговаривается) к продукции отдельной отрасли или индивидуальной фирмы, поскольку тем самым понятие «цена предложения» товара совершенно отрывается от любого употребления термина «цена» в повседневной жизни. Подобное словоупотребление может лишь породить путаницу.

По-видимому, просто предполагалось, что, когда речь заходит о «цене предложения» единицы продукции, которую та или иная индивидуальная фирма предназначает для продажи, не требуется никаких разъяснений: это понятие настолько очевидно, что не понадобится специально его анализировать. В действительности, однако, и при изучении покупок данного предпринимателя у других фирм, и при рассмотрении процессов потребления капитального оборудования, связанных с выпуском предельного продукта, неизбежно возникает целый ряд сложных вопросов, от решения которых зависит определение дохода. В самом деле, будем полагать, что из выручки от продажи дополнительной единицы продукции уже исключены предельные затраты на покупки товаров и услуг у других фирм — покупки, которые связаны с выпуском этой дополнительной единицы продукции. Даже в этом случае мы не можем определить цену предложения рассматриваемой фирмы до тех пор, пока не примем во внимание предельные дезинвестиции, обусловленные использованием принадлежащего фирме капитального оборудования для выпуска дополнительной единицы продукции. И если бы даже рассматриваемая фирма обеспечивала себя всем необходимым, то и тогда было бы неправильным полагать предельные издержки использования равными нулю; иначе говоря, нельзя было бы полностью игнорировать существование предельных дезинвестиций, связанных с тем, что капитальное оборудование фирмы используется для производства предельного продукта.

Вместе с тем, вводя в рассмотрение такие понятия, как «издержки использования» и «добавочные издержки», мы можем более четко выявить соотношение между долгосрочной ценой предложения и краткосрочной ценой предложения. Издержки производства, исчисляемые на протяжении длительного периода, разумеется, должны включать не только предполагаемые первичные издержки производства, пересчитанные в соответствии со средним сроком службы оборудования, но также и сумму денег, необходимую для того, чтобы возместить основные виды добавочных издержек. Иными словами, долгосрочные издержки производства равны предполагаемой сумме первичных издержек производства и добавочных издержек. Далее, для того чтобы фирма могла получать нормальную прибыль, уровень долгосрочной цены предложения должен превышать исчисляемые таким образом долгосрочные издержки на сумму, определяемую текущей нормой процента по ссудам, которые выдаются примерно на те же сроки и характеризуются аналогичной степенью риска; такой доход исчисляется в процентном отношении к ценности капитального оборудования. Или, если мы предпочитаем рассматривать стандартную «чистую» норму процента, нам придется включить в состав долгосрочных издержек еще один, третий, компонент — денежную сумму, необходимую для того, чтобы компенсировать возможные непредвиденные отклонения действительной выручки от ожидаемого валового дохода; такие затраты мы могли бы назвать *издержками риска*. Таким образом, долгосрочная цена предложения оказывается равной сумме первичных издержек производства, добавочных издержек, издержек риска и расходов на оплату процентов; и при анализе долгосрочной цены предложения можно прибегнуть к разложению ее на указанные компоненты. С другой стороны, краткосрочная цена предложения равна *предельным* первичным издержкам производства. В связи с этим, покупая оборудование или изготавливая его на своих предприятиях, предприниматель должен рассчитывать на то, что он сможет покрыть свои добавочные издержки, издержки риска и расходы на оплату процентов за счет разности между предельными и средними первичными издержками производства. Из сказанного следует, что в ситуации долгосрочного равновесия излишек предельных первичных издержек производства над средней величиной тех же издержек равен сумме добавочных издержек, издержек риска и расходов на оплату процента¹.

¹ Такое определение долгосрочных различий между предельными и средними первичными издержками базируется на удобном ожидании, согласно которому кривая предельных первичных издержек производства на всем своем протяжении при любых изменениях объемов производства сохраняет непрерывность. Однако эта предпосылка часто не соответствует действительности; на практике могут существовать одна или несколько точек разрыва, особенно в тех случаях, когда мы достигли уровня производства, соответствующего полной технической мощности установленного оборудования. В такой ситуации не удастся в полной мере использовать методы анализа предельных приращений; при этом цена может *превысить* предельные первичные издержки, при этом последние ►

Объем продукции, при котором предельные первичные издержки производства в точности равны сумме средних первичных издержек производства и добавочных издержек, в нашем анализе играет особую роль: это, так сказать, переломный пункт с точки зрения итогов, отражаемых по балансам хозяйственной деятельности фирмы. Указанный уровень характеризуется чистой прибылью, равной нулю; при дальнейшем сокращении объема производства предприниматель терпит чистый убыток.

Добавочные издержки, которые приходится предусматривать помимо первичных издержек производства, в большой мере зависят от вида используемого оборудования. Выделим в связи с этим два крайних случая:

1. Некоторая часть расходов по содержанию оборудования всегда должна осуществляться *pari passu** с их использованием (например, в случае смазки машин). Такие расходы (помимо закупок на стороне) включаются в состав факториальных издержек. Если по техническим условиям вся сумма текущих амортизационных отчислений должна списываться таким образом, тогда размеры издержек использования (отвлекаясь от закупок на стороне) должны быть равны по величине и противоположны по знаку сумме добавочных издержек. А в условиях долгосрочного равновесия предельные факториальные издержки должны превышать среднюю их величину на сумму издержек риска и расходов на оплату процентов.

2. Некоторая часть уменьшения ценности оборудования имеет место только тогда, когда это оборудование используется. Соответствующие расходы включаются в издержки использования, если только они не покрываются (как в вышеуказанном случае) *pari passu* в процессе использования оборудования. Если бы потери в ценности оборудования могли происходить только таким путем, то добавочные издержки были бы равны нулю.

Стоит отметить, что предприниматель не станет использовать в первую очередь самые устаревшие и наименее эффективные виды оборудования просто потому, что издержки использования окажутся при этом

Продолжение сноски со стр. 94.

исчисляются применительно к небольшому *сокращению* производства. (Аналогичным образом часто можно столкнуться с нарушением непрерывности, двигаясь по пути сокращения размеров производства; иначе говоря, точка разрыва может обнаружиться при уменьшении объема продукции *ниже* некоторой величины). Такое нарушение непрерывности может иметь важное значение при анализе краткосрочной цены предложения в условиях долгосрочного равновесия: ведь в этом случае, рассматривая возможности производства с помощью наличного оборудования, мы должны принять во внимание возможность существования разрыва в точке, соответствующей полной технической мощности. Отсюда следует, что в условиях длительного равновесия краткосрочная цена предложения может оказаться больше, чем предельные первичные издержки производства (исчисляемые по отношению к небольшому *уменьшению* размеров продукции).

* *Pari passu* — по мере, параллельно (*лат.*).

невелики. Дело в том, что более существенное влияние, чем низкие издержки использования, может оказывать сравнительно меньшая эффективность этих видов оборудования, иными словами, высокий уровень факториальных издержек. Предприниматель предпочитает использовать ту часть своего оборудования, для которой издержки использования *плюс* факториальные издержки, рассчитанные на единицу продукции, оказываются наименьшими¹. Отсюда следует, что каждому данному объему продукции соответствуют те или иные издержки использования². Однако не существует однозначного соответствия между такими совокупными издержками использования и предельными издержками использования, если под последними мы понимаем приращение издержек использования, вызванное увеличением объема производства.

II

Издержки использования представляют собой одно из звеньев, связывающих настоящее с будущим. Решая вопрос о размерах производства, предприниматель должен делать выбор между использованием его оборудования в настоящее время и хранением этого оборудования (с тем чтобы использовать его в будущем). Именно ожидаемая величина будущих выгод, которыми мы жертвуем, применяя оборудование в текущем производстве, определяет издержки использования, а предельная величина этих жертв вместе с предельными факториальными издержками и ожидаемой предельной выручкой определяет размеры производства данной фирмы. Как же тогда предприниматели исчисляют издержки использования, относящиеся к отдельному производственному циклу?

Мы определили издержки использования как уменьшение ценности оборудования, вызванное использованием этого оборудования, по сравнению с той ценностью, которой оно бы располагало, если бы не участвовало в производственном процессе; при этом принимались во внимание затраты по содержанию и улучшению капитального имущества, которые представлялись экономически целесообразными, а также расходы на закупку товаров и услуг у других предпринимателей. Из сказанного вытекает, что для определения издержек использования следу-

¹ Поскольку к числу факторов, влияющих на размеры издержек использования, относится ожидаемый будущий уровень заработной платы, уменьшение единицы заработной платы, которое участники хозяйственной жизни считают кратковременным, приведет к тому, что факториальные издержки и издержки использования будут меняться в различных пропорциях. Таким образом, указанные изменения повлияют на то, какие именно виды оборудования будут использоваться, а также, возможно, и на уровень эффективного спроса (поскольку факториальные издержки и издержки использования могут различным образом воздействовать на процессы, определяющие уровень эффективного спроса).

² Издержки использования технических мощностей, которые впервые введены в эксплуатацию, не всегда можно считать независимыми от общего объема производства (см. ниже). Иначе говоря, когда меняются размеры выпускаемой продукции, это может самым серьезным образом отразиться на уровне издержек использования.

ет рассчитать дисконтированную величину в будущем дополнительного ожидаемого дохода, который мог бы быть получен позднее, если бы оборудование не было использовано в настоящее время. Указанная сумма должна быть по меньшей мере равна дисконтированной на сегодняшний день ожидаемой экономии, связанной с тем, что отказ от текущего использования капитального имущества позволяет «отодвинуть» сроки замены старого оборудования новым; однако она может и превышать размеры такой экономии¹.

Допустим, что не существует излишка или чрезмерного запаса капитального имущества и ежегодно выпускаются аналогичные новые единицы оборудования в дополнение к существующим мощностям (или для замены старого оборудования); ясно, что в таком случае можно исчислять предельные издержки использования исходя из того, насколько сокращаются в случае использования оборудования сроки его службы или его эффективность, и из величины текущих издержек, требующихся для замены старого оборудования новым. Однако в ситуации, в которой имеет место излишнее оборудование, уровень издержек использования зависит также от процента и от текущих (т. е. пересчитанных на данный момент) добавочных издержек за период, на протяжении которого, как можно предположить, излишняя масса оборудования «рассосется» в результате замены выходящих из строя орудий производства и других процессов. В результате этого расходы на оплату процентов и текущие добавочные издержки косвенным образом входят в исчисление издержек использования.

Наиболее простую и понятную форму исчисления издержек принимает тогда, когда факториальные издержки равны нулю, например в случае наличия чрезмерного запаса сырья, скажем меди; принципы таких расчетов я описал в своей книге «Трактат о деньгах» (т. II, гл. 29). Рассмотрим предполагаемую стоимость меди на различные более поздние даты — ряд величин, которые определяются темпами «рассасывания» излишнего запаса и постепенным приближением стоимости меди к ожидаемым нормальным издержкам производства. Текущая стоимость или издержки использования тонны избыточной меди будут равны наибольшей величине, которую можно получить, вычитая из ожидаемой ценности тонны меди на какую-либо в будущем дату расходы на оплату процентов и текущие добавочные издержки на тонну меди на протя-

¹ Дисконтированная величина ожидаемого дохода будет превышать экономию, связанную с отсрочкой замены оборудования, в тех случаях, когда распространены ожидания, согласно которым в последующий период можно будет получить доход, превышающий нормальный; и когда, однако, не предполагается, что такие доходы удастся получить на протяжении достаточно длительного промежутка времени, вследствие чего экономически неоправданным представляется выпуск нового оборудования (или просто не хватает времени для производства указанного оборудования). Текущие издержки использования равны максимальной из дисконтируемых величин ожидаемого дохода, суммируемых на протяжении всего последующего периода.

жении периода между сегодняшним днем и рассматриваемой будущей датой.

Аналогичным образом определяются издержки использования коммерческого судна, завода или машины, когда имеет место излишек этих видов капитального имущества; в этом случае издержки использования равны ожидаемой величине дисконтированной восстановительной стоимости, причем в расчет входит период от сегодняшнего дня и до того времени, когда излишек данного вида капитального оборудования, вероятно, «рассосется», а норма дисконта определяется затратами на выплату процентов и текущими добавочными издержками.

До сих пор мы исходили из ожидания, согласно которому выбывающие единицы оборудования в соответствующее время замещаются совершенно идентичными новыми единицами. Если же новое оборудование будет отличаться от того, которое должно быть списано, в таком случае издержки использования старых единиц будут составлять известную долю издержек использования новых (т. е. того оборудования, которое будет изготовлено взамен демонтируемого), причем эта доля определяется сравнительной эффективностью обоих видов оборудования.

III

Читатель может заметить, что в тех случаях, когда оборудование не является устаревшим, а просто на протяжении некоторого времени оказывается в избытке, разность между фактическими издержками использования этого капитального оборудования и его нормальной ценностью (иными словами, его ценностью в условиях, когда не существует излишнего имущества) зависит от ожидаемой продолжительности периода, на протяжении которого обнаружившийся избыток оборудования полностью «рассосется». Если при этом отдельные единицы оборудования имеют различный возраст и не наблюдается явного преобладания единиц с каким-либо одинаковым сроком службы, так что элементы капитального оборудования выбывают из строя более или менее равномерно, — тогда предельные издержки использования не обнаружат тенденции к сильному падению, разве только избыток оборудования окажется уж очень большим. В случае общего кризиса уровень предельных издержек использования будет зависеть от того, сколько времени, по мнению предпринимателей, продлится этот кризис. Поэтому повышение цены предложения после того, как конъюнктура начинает улучшаться, может частично объясняться резким увеличением предельных издержек использования вследствие их переоценки в соответствии с новыми ожиданиями.

Иногда утверждают вопреки мнению, высказываемому представителями деловых кругов, что планы организованного демонтажа излишних предприятий не могут дать желаемого повышения цен, если они не бу-

дут применяться ко *всем без исключения* излишним заводам. Но концепция издержек использования позволяет показать, что демонтаж, скажем, половины излишних заводов может привести к немедленному повышению цен. Ведь такая политика с приближением момента полной утилизации позволит повысить предельные издержки использования и вследствие этого увеличивает текущую цену предложения. Таким образом, деловые круги, по всей видимости, интуитивно используют понятие издержек использования, хотя они и не формулируют таких рассуждений в четком виде.

При высоком уровне добавочных издержек излишки оборудования обуславливают снижение издержек использования. Более того, когда имеются такие излишки, предельные факториальные издержки и предельные издержки использования едва ли будут значительно превышать средний уровень этих издержек. При наличии обоих этих условий существование излишнего оборудования, вероятно, приведет к тому, что хозяйственные операции предпринимателей будут приносить чистые убытки, причем такие убытки, по всей вероятности, будут велики. И конечно, переход от застоя к получению нормальной прибыли не произойдет неожиданно, а в тот момент, когда излишки оборудования полностью «рассосутся». По мере того как излишки становятся меньше, издержки использования будут постепенно увеличиваться; превышение предельных факториальных издержек и предельных издержек использования над средним уровнем этих издержек также может постепенно возрасти.

IV

В «Основах экономической науки»¹ Маршалла часть издержек использования включена в состав первичных издержек производства под названием «дополнительного износа оборудования и сооружений». Но Маршалл не приводит никаких соображений о том, как исчислить издержки, проводимые по этой статье, и каково их значение. Проф. Пигу в своей «Теории безработицы» (с. 42) прямо формулирует ожидание, согласно которому предельными дезинвестициями в оборудование, связанно с выпуском предельного продукта, можно, вообще говоря, пренебречь: «Различия в размерах износа оборудования и в затратах на оплату труда непроизводственных работников, вытекающие из неодинакового объема производства, не принимаются во внимание, так как, вообще говоря, они имеют второстепенное значение»². Соображение о том, что дезинвестиции в оборудование, связанное с выпуском предельного продук-

¹ См.: Marshall A. Principles of Economics. 6th ed. P. 360. (В рус. пер.: Маршалл А. Основы экономической науки. М.: Эксмо, 2007. С. 366—368. — Прим. науч. ред.)

² Хоутри обратил внимание на то, что цена предложения в рассуждениях проф. Пигу отождествляется с предельными затратами на заработную плату; это обстоятельство, по мнению Хоутри, делает значительно менее убедительной аргументацию проф. Пигу. См.: *Economica*. 1934. May. P. 145.)

та, равны нулю, на самом деле чрезвычайно широко распространено в новейших экономических теориях. Однако эта проблема предстает перед нами каждый раз, когда приходится точно формулировать, что же мы подразумеваем под ценой предложения индивидуальной фирмы.

Выше уже указывались причины, по которым расходование средств на сохранение бездействующего предприятия во многих случаях действительно может привести к снижению предельных издержек использования (особенно во время кризиса, скорого окончания которого не предвидится). Тем не менее очень низкие издержки использования, связанные с выпуском предельного продукта, характерны вовсе не для короткого отрезка времени как такового, а лишь для особых ситуаций и типов оборудования — для тех случаев, когда издержки содержания бездействующих предприятий оказываются очень высокими, и для тех случаев нарушения равновесия, когда обнаруживается очень быстрый моральный износ оборудования или громадный его излишек; эти тенденции обнаруживаются особенно отчетливо, если существование большого количества избыточного оборудования сочетается с высоким удельным весом сравнительно новых заводов.

В применении к сырью необходимость учета издержек использования очевидна; если тонна меди использована сегодня, ее нельзя использовать завтра, и ценность, которую медь имела бы для целей завтрашнего дня, явно следует учесть, ведь она образует часть предельных издержек. Однако при этом в литературе упускается из виду следующий факт: медь — это просто наиболее яркий пример; нечто подобное происходит всякий раз, когда те или иные элементы капитального имущества используются для производства. Было бы совершенно нереалистичным полагать, что сырье, при рассмотрении которого нам всегда приходится учитывать дезинвестиции, связанные с его использованием, настолько уж отличается от основного капитала, что в последнем случае можно просто пренебречь соответствующими дезинвестициями. Несоответствие между таким допущением и реальными фактами становится особенно очевидным в нормальных условиях, когда непрерывно происходит обновление устаревших элементов оборудования, и использование орудий производства приближает момент, когда становится необходимой их замена.

Теоретические понятия издержек использования и добавочных издержек обладают следующими преимуществами: они не только применимы к основному капиталу, но полностью сохраняют силу при анализе оборотного (*working*) и ликвидного капиталов. Существенная разница между сырьем и основным капиталом состоит не в том, что при анализе первого следует употреблять понятия издержек использования и добавочных издержек, а при анализе второго эти понятия оказываются неприменимыми; в действительности различие между ними заключается в том, что доход на ликвидные формы капитала носит единовременный

характер, тогда как доход на основной капитал, который состоит из предметов длительного пользования и лишь постепенно изнашивается, включает издержки использования, начисленные в течение нескольких следующих друг за другом периодов, и прибыли, полученные на протяжении этих периодов.

Глава VII

СОДЕРЖАНИЕ КАТЕГОРИЙ СБЕРЕЖЕНИЯ И ИНВЕСТИРОВАНИЯ: ДАЛЬНЕЙШИЙ АНАЛИЗ

I

В предшествующей главе *сбережения* и *инвестиции* были определены так, что по своей величине они должны были совпадать, поскольку с точки зрения всего общества они представляют собой просто различные стороны одного и того же явления. Некоторые современные авторы дают, однако, такие специфические определения этих терминов, при которых сбережения и инвестиции не обязательно оказываются равными между собой (это относится также и к моей работе «Трактат о деньгах»). В то же время другие авторы, не предпослав своим рассуждениям каких-либо определений, просто исходят из ожидания, что сбережения и инвестиции могут не совпадать между собой. Поэтому для того, чтобы установить отношение между тем, что было сказано выше, и другими суждениями об этих терминах, полезно будет рассмотреть некоторые из наиболее часто встречающихся вариантов использования указанных терминов.

Насколько я знаю, никто не спорит против понимания сбережения как превышения дохода над тем, что затрачено на потребление. Понимать под этим термином что-нибудь другое, конечно, не имело бы смысла; это просто вело бы к путанице. Нет также большого расхождения во взглядах насчет того, что понимать под расходом на потребление. Таким образом, различия возникают либо в определении *инвестиций*, либо в определении *дохода*.

II

Начнем с *инвестиций*. При обычном словоупотреблении под этим понимают покупку отдельным лицом или корпорацией какого-либо имущества, старого или нового. Иногда этот термин ограничивают покуп-

кой ценных бумаг на фондовой бирже. Но можно также говорить об инвестициях при покупке, например, дома или машины, а также при накоплении запасов готовой продукции или незавершенного производства. Вообще говоря, новые инвестиции в отличие от реинвестиций означают покупку капитального имущества всякого рода за счет дохода. Если мы считаем продажу этого имущества отрицательными инвестициями, иначе говоря дезинвестициями, то мое определение вполне согласуется с обычным словоупотреблением, поскольку операции с объектами прежних инвестиций (иначе говоря, перепродажа этого имущества) взаимно «погашаются». Мы должны, понятно, сделать поправку на заключение займов и погашение долгов (включая изменения в объеме кредита или размерах денежного обращения). Но, поскольку для общества в целом увеличение или уменьшение общей суммы денежных обязательств, принадлежащих кредиторам, всегда точно соответствует изменению совокупной задолженности заемщиков, эти величины также взаимно погашаются, когда мы рассматриваем общие размеры инвестиций. Таким образом, если предположить, что доход в обычном смысле слова соответствует тому, что в этой книге названо чистым доходом, то совокупные инвестиции в общеупотребительном смысле слова совпадают с моим определением чистых инвестиций, т. е. увеличения чистой ценности всех видов капитального имущества — увеличения, исключаящего те изменения в ценности старого капитального имущества, которые уже были приняты во внимание при исчислении чистого дохода.

Поэтому инвестиции, определенные таким образом, включают всякий прирост ценности капитального имущества независимо от того, состоит ли последнее из основного, оборотного (working) или ликвидного капитала. Другие определения инвестиций (если отвлечься от вопроса о различиях между инвестициями и чистыми инвестициями) отличаются главным образом тем, что не включают какую-либо (или какие-либо) из перечисленных категорий капитала.

Например, Хоутри, который придает особое значение изменениям в размерах ликвидного капитала, т. е. непреднамеренным увеличениям (или уменьшениям) запаса непроданных товаров, предложил в качестве возможного варианта определение инвестиций, которое не включает изменения этого рода. В таком случае излишек сбережений над инвестициями соответствовал бы непреднамеренному увеличению запаса непроданных товаров, т. е. увеличению ликвидного капитала. Однако Хоутри не убедил меня в том, что следует подчеркивать значение именно этого фактора. При такой постановке вопроса, как у него, ударение делается на изменениях, которые невозможно было заранее предвидеть, в отличие от тех, которые — правильно или нет — рассчитываются заранее. Хоутри считает, что ежедневные решения предпринимателей об изменении размеров их продукции по сравнению с предшествующим днем зависят от движения запасов непроданных товаров. Конечно, когда речь

идет о производстве потребительских товаров, указанный фактор играет важную роль в решениях предпринимателей. Но я не вижу основания исключать влияние и других факторов на их решения; поэтому я предпочитаю подчеркивать общее изменение эффективного спроса, а не только ту часть изменений, которая отражается в увеличении или уменьшении не проданных за предшествующий период запасов. Что же касается основного капитала, то увеличение или уменьшение неиспользуемых производственных мощностей оказывает на решения о размерах производства такое же влияние, как увеличение или уменьшение нераспроданных запасов, и я не вижу, как при помощи метода, предлагаемого Хоутри, можно учесть воздействия этого по меньшей мере столь же важного фактора.

Термины «формирование капитала» и «потребление капитала», которые употреблялись представителями австрийской школы экономистов, по всей вероятности, не совпадают ни с понятиями «инвестиции» и «дезинвестиции», ни с понятиями «чистые инвестиции» и «чистые дезинвестиции», как они были определены выше. В частности, о потреблении капитала говорят в тех случаях, когда совершенно явно отсутствует уменьшение чистой ценности капитального имущества, как оно было определено выше. Мне, однако, не удалось найти ссылку на какой-либо источник, в котором значение этих терминов было бы четко объяснено. Утверждение, согласно которому, например, формирование капитала происходит там, где имеет место удлинение периода производства, не очень способствует выяснению вопроса.

III

Мы подходим теперь к вопросу о расхождениях между сбережением и инвестированием, которые вытекают из специфических определений дохода и, следовательно, превышения дохода над потреблением. Примером может служить использование этих терминов в моей книге «Трактат о деньгах». Как я уже объяснил выше (на с. 87—88), определение дохода, которое я тогда давал, существенно отличается от определения, приводимого в данной работе, поскольку доходом предпринимателей я считал не те прибыли, которые они фактически получали, а их «нормальные» (с определенной точки зрения) прибыли. Поэтому, говоря о превышении сбережений над инвестициями, я подразумевал ситуацию, возникающую при таких размерах производства, когда прибыль, которую предпринимателям приносит принадлежащее им капитальное оборудование, оказывается ниже нормальной. А в тех случаях, когда речь шла об увеличившемся превышении сбережений над инвестициями, я имел в виду положение, когда фактически реализуемая сумма прибыли настолько сокращается, что предприниматели под влиянием этого уменьшают объем производства.

Теперь я полагаю, что уровень занятости (а следовательно, и размеры производства и реального дохода) устанавливается предпринимателем под влиянием стремления довести до максимума его нынешнюю и будущую прибыль (учет издержек использования при этом определяется выбором такого варианта использования оборудования, который мог бы обеспечить ему максимальный доход в течение всего срока службы этого оборудования). Уровень же занятости, при котором прибыль предпринимателя окажется максимальной, зависит от функции совокупного спроса, определяемой, в свою очередь, тем, как он расценивает перспективы выручки, складывающиеся при различных возможных соотношениях между потреблением и инвестициями. В моем «Трактате о деньгах» понятие изменений в размерах превышения инвестиций над сбережениями (как они там определены) служило для описания изменений в размерах прибыли, хотя в той книге я еще не проводил четкого различия между ожидаемой и фактической прибылью¹. Я доказывал, что изменения в величине превышения инвестиций над сбережениями выступают в качестве движущей силы, определяющей переход к новому уровню производства. Таким образом, хотя приводимая в этой книге аргументация и является (как я теперь думаю) гораздо более точной и четкой, по существу, она может считаться просто развитием ранее высказывавшихся взглядов. Если изложить эту новую аргументацию на языке моего «Трактата о деньгах», то она выглядела бы следующим образом: ожидания роста превышения инвестиций над сбережениями при прежнем уровне занятости и производства породят у предпринимателей заинтересованность в повышении занятости и увеличении выпуска продукции. Смысл как моих прежних, так и теперешних рассуждений заключается в следующем: я пытался доказать, что объем занятости определяется оценками эффективного спроса со стороны предпринимателей, а предполагаемое увеличение инвестиций по отношению к сбережениям, как оно было определено в «Трактате о деньгах», служит критерием увеличения эффективного спроса. Но изложение этих проблем в моем «Трактате о деньгах» было, конечно, довольно путаным и неполным по сравнению с предлагаемым здесь дальнейшим развитием вопроса.

Д. Х. Робертсон определяет сегодняшний доход как *сумму вчерашне-го* потребления и инвестиций, так что сегодняшние сбережения в соответствии с этими определениями равны вчерашним инвестициям *плюс* превышение вчерашнего потребления над сегодняшним. При таком подходе выясняется, что сбережения могут превысить инвестиции, причем размеры превышения сбережений над инвестициями будут равны разности между вчерашним доходом (в моем понимании) и сегодняшним до-

¹ Я исходил тогда из того, что текущая реализованная прибыль определяет и текущие ожидания прибыли.

ходом. Следовательно, когда Робертсон пишет о существовании превышения сбережений над инвестициями, он имеет в виду буквально то же самое, что и я, когда говорю, что доход падает; превышение сбережений в его системе определений совершенно тождественно уменьшению дохода в моем понимании. Если текущие ожидания действительно всегда определяются достигнутыми в прошлом результатами хозяйственной деятельности, то складывающийся на сегодняшний день эффективный спрос был бы равен вчерашнему доходу. В таком случае метод Робертсона можно было бы считать альтернативным подходом (точнее было бы, вероятно, назвать его первым приближением): ведь, по существу, он пытается сформулировать то же жизненно важное с точки зрения причинно-следственного анализа разграничение, которое старался провести я, подчеркивая разницу между эффективным спросом и доходом¹.

IV

Мы переходим теперь к гораздо менее ясным идеям, ассоциирующимся с таким понятием, как «вынужденные сбережения». Скрывается ли за этим термином какое-нибудь определенное содержание? В моем «Трактате о деньгах»² я уже рассматривал некоторые более ранние случаи употребления этого термина; там отмечалось, в частности, что понятие «вынужденные сбережения», использовавшееся рядом авторов, в чем-то сходно с разностью между инвестициями и «сбережениями» (в прежнем определении последнего термина, дававшемся в работе «Трактат о деньгах»). Теперь, однако, я больше не уверен в том, что действительно между этими понятиями обнаруживается столь большое сходство, как я тогда полагал. Во всяком случае, теперь я уверен в том, что «вынужденное сбережение» и аналогичные термины, употреблявшиеся в самое последнее время (например, проф. Хайеком и проф. Роббинсом), не находятся в прямой связи с разностью между инвестициями и «сбережением» в том смысле, какое я придавал этим понятиям в моем «Трактате о деньгах». И хотя упоминавшиеся авторы не разъяснили точного значения, в котором они употребляли этот термин, ясно, что «вынужденное сбережение» в их понимании — явление, непосредственно проистекающее из изменений в количестве денег или объеме банковского кредита и измеряемое указанными величинами.

Совершенно очевидно, что изменения размеров производства и уровня занятости должны привести к изменениям величины дохода, измеряемого в единицах заработной платы, а изменение единицы заработной

¹ См. статью Робертсона «Сбережение и накопление» (*Saving and Hoarding*. // *Economic Journal*. 1933. September. P. 399), а также дискуссию, в которой принимали участие Робертсон, Хоутри и я (эта дискуссия опубликована в «*Economic Journal*». 1933. December. P. 658).

² См.: Keynes J.M. *Treatise on Money*. Vol. I. P. 171, footnote.

платы вызовет не только перераспределение дохода между должниками и кредиторами, но и изменение общей суммы денежного дохода. Ясно, наконец, что в каждом из этих случаев станет (или по крайней мере может стать) иной и общая сумма сбережений. Иначе говоря, поскольку переход к иной массе обращающихся денег, оказывая влияние на норму процента, может вызвать изменения в совокупной величине дохода и его распределении (мы покажем это позднее), такие процессы могут косвенным образом повлечь за собой изменения в сумме сбережений. Но такие изменения соответствуют смыслу термина «вынужденные сбережения» ничуть не больше, чем любые другие изменения в общей сумме сбережений под влиянием других обстоятельств. При этом мы не в состоянии провести границу между обоими силами сбережений до тех пор, пока не установим, какую же сумму сбережений при данных условиях следует считать нормальной или «стандартной». Более того, масштабы увеличения или уменьшения общей суммы сбережений, вызываемых данным изменением массы обращающихся денег, как мы увидим далее, отнюдь не постоянны; соотношение, складывающееся между этими величинами, в высшей степени изменчиво и зависит от многих других факторов.

Таким образом, термин «вынужденное сбережение» остается лишенным смысла до тех пор, пока мы не выберем некоторую «стандартную» норму сбережения. Если мы примем (и это может быть вполне целесообразно) в качестве «нормы» размер сбережений, соответствующий устойчивому состоянию полной занятости, то наше определение будет иметь следующий вид: «вынужденное сбережение есть превышение действительных сбережений над тем, что сберегалось бы, если бы в состоянии длительного равновесия существовала полная занятость». Такую формулировку можно считать достаточно определенной; но все дело в том, что определяемые таким образом избыточные вынужденные сбережения представляют собой редкое и очень неустойчивое явление, и, напротив, вынужденный *недостаток* сбережений соответствует обычному положению вещей.

В интересных «Заметках о развитии доктрины вынужденного сбережения» проф. Хайека¹ показано, что именно в этом и состояло первоначальное значение термина. Понятие «вынужденное сбережение», или «вынужденная бережливость», было впервые введено Бентамом; при этом он определенно указывал, что имеет в виду последствия увеличения массы обращающихся денег (в сравнении с количеством товаров, продаваемых за деньги) в условиях, когда «все рабочие руки заняты, и заняты наиболее выгодным образом»². При таких обстоятельствах, как указывал Бентам, реальный доход не может быть увеличен, и, следова-

¹ См.: *Quarterly Journal of Economics*. 1932. November. P. 123.

² Ibid.

тельно, добавочные инвестиции, предпринимаемые в связи с переходом к новому состоянию, предполагают вынужденную бережливость «за счет национального комфорта и национальной справедливости». Все авторы, писавшие об этом в XIX в., фактически имели в виду то же самое. Но попытки распространить это совершенно ясное понятие на ситуации, в которых не достигнут уровень полной занятости, неизбежно наталкиваются на ряд трудностей. Верно, конечно, что (вследствие убывающей доходности при увеличении числа занятых рабочих и служащих, использующих данный объем капитального оборудования) любое увеличение занятости предполагает некоторые жертвы, выражающиеся в сокращении реального дохода тех, кто уже раньше был занят. Однако попытку отнести эти потери за счет увеличения инвестиций, которым может сопровождаться увеличение занятости, вряд ли стоит считать плодотворной. Во всяком случае, мне не приходилось встречать каких-либо высказываний современных авторов, занимавшихся проблемой «вынужденного сбережения», в которых указанное понятие распространялось бы на условия, когда занятость возрастает. Они, по-видимому, обычно упускают из виду, что распространение введенного Бентамом понятия вынужденной бережливости на ситуацию, в которой не достигнут уровень полной занятости, требует по крайней мере специальных объяснений или оговорок.

V

Широко распространенное представление о том, будто сбережения и инвестиции, определенные в прямом соответствии со смыслом этих слов, могут различаться между собой по величине, объясняется, как я думаю, «оптической иллюзией», возникающей вследствие того, что отношения между индивидуальным вкладчиком и банком, где помещен его вклад, носят по внешней видимости односторонний характер, тогда как на самом деле такие отношения являются двусторонними. Предполагается, что вкладчик и его банк могут каким-то образом сговориться между собой о проведении операции, в результате которой сбережения в банковской системе просто исчезли бы (иначе говоря, они оказались бы вовсе утраченными с точки зрения инвестирования), или, напротив, что банковская система в состоянии создать такие возможности инвестирования, которым не соответствуют никакие сбережения. Но ведь никто не может сберечь, не приобретая при этом активов в какой-либо форме, *будь то* наличные деньги, долговые обязательства *или* капитальные блага; никто не может также приобрести имущества, которым бы он раньше не владел, если только имущество равной стоимости не окажется вновь произведенным либо же если кто-нибудь другой не расстанется с имуществом той же ценности, которым он располагал раньше. В первом случае сбережению соответствуют новые инвестиции; во втором случае кто-то другой должен сократить свои сбережения на равную сумму.

Ведь в последнем случае соответствующее уменьшение богатства должно быть вызвано такими размерами потребления, которые превышают доход, а не списанием по счету капитала, отражающим изменение ценности капитальных имуществ, потому что в данном случае он вовсе не сталкивается с какими-либо потерями в ценности того имущества, которое он раньше имел. Сумма, которую он получает, в точности соответствует текущей ценности его имущества, и тем не менее владельцу имущества не удастся полностью сохранить указанную сумму в форме какого-либо богатства; иными словами, отсюда следует, что его текущее потребление превысило размеры текущего дохода. Если же с каким-либо имуществом расстанутся банки, значит, кто-то должен расстаться с частью своих наличных денег. Отсюда следует, что совокупное сбережение индивидуума, о котором идет речь, и всех других, вместе взятых, неизбежно должно быть равным текущим новым инвестициям.

Представления, согласно которым создание кредита банковской системой делает возможными инвестиции, которым не соответствует «никакое подлинное сбережение», возникают лишь в результате искусственного выделения одного из последствий увеличения банковского кредита и игнорирования всех остальных результатов этого процесса. Действительно, допустим, что в дополнение к уже существующим кредитам предприниматель сможет получить от банка новую ссуду и это позволит ему произвести дополнительные текущие инвестиции, для которых иначе у него бы не хватило денег; в таком случае неизбежно возрастут и доходы, причем последние, как правило, увеличиваются на сумму, *большую*, чем величина добавочных инвестиций. В подобной ситуации (если отвлечься от случая, характеризующегося полной занятостью) будет иметь место увеличение не только денежного, но и реального дохода. В таком случае населению будет предоставлен «свободный выбор», как распределить этот прирост дохода между сбережением и расходами; и невозможно представить, чтобы предприниматель, который брал займы деньги с намерением увеличить инвестиции, смог в действительности расширять их более быстрым темпом, чем население увеличивает свои сбережения (если отвлечься от ситуации, когда его инвестиции лишь замещают инвестиции, которые были бы иначе сделаны другими предпринимателями). Дополнительные сбережения, возникающие в результате таких решений, носят ничуть не менее «подлинный» характер, чем любые другие сбережения. Разумеется, никого нельзя заставить держать дополнительные средства, соответствующие новому банковскому кредиту, в форме наличных денег, если только он сам по своему усмотрению не предпочтет хранить именно деньги, а не богатство в другой форме. И все же занятость, доходы и цены не могут не измениться таким образом, чтобы в новой ситуации кто-либо не предпочел держать дополнительную сумму денег. Неожиданное увеличение инвестиций в той или иной сфере может, конечно, привести к возникновению

необычных пропорций в формировании совокупных сбережений и инвестиций (хотя подобные отклонения не могли бы иметь места, если бы эти инвестиции были предусмотрены заранее). Верно также и то, что предоставление банковского кредита приводит в действие три тенденции: 1) расширяются размеры производства; 2) увеличивается ценность предельного продукта, выраженная в единицах заработной платы (этот процесс в условиях снижения доходности всегда сопровождается увеличением выпуска продукции), и 3) повышается единица заработной платы, выраженная в деньгах (обычный спутник увеличения занятости). Эти тенденции, конечно, могут повлиять на распределение реального дохода между различными группами населения. Но эти тенденции присущи росту продукции как таковому, и они проявились бы в такой же мере и в случае, если бы рассматривавшееся расширение производства было вызвано не увеличением банковского кредита, а какими-либо другими факторами. Устранить их можно только при условии, что мы исключим любые действия, способные вызвать повышение уровня занятости. Много из вышесказанного, однако, предвосхищает результаты дальнейшего исследования.

Таким образом, хотя «старомодные» утверждения, согласно которым сбережение всегда влечет за собой инвестирование, нельзя признать правильно сформулированными и достаточно полными, тем не менее с формальной точки зрения они все же оказываются более правильными, чем новоиспеченные концепции, согласно которым возможны сбережения без инвестиций или инвестиции без «подлинных» сбережений. Ошибка вытекает из правдоподобного на первый взгляд предположения, будто рост сбережений отдельного лица означает увеличение совокупных инвестиций на равную сумму. Когда индивидуум сберегает, он действительно увеличивает свое собственное богатство. Но нельзя делать отсюда вывод, что он увеличивает и совокупное богатство, ибо возможно, что данный акт индивидуального сбережения окажет влияние на размеры сбережений у других лиц, а следовательно, и на размеры богатства кого-либо другого.

Сбережения каждого индивидуума определяются его «свободным решением» воздержаться от расходования той или иной суммы независимо от того, что он или другие захотят инвестировать, и тем не менее общая величина сбережений оказывается равна общей сумме инвестиций; это объясняется тем, что сбережение, подобно расходованию, есть двусторонний акт. И хотя сумма, которую тот или иной человек сберегает, едва ли может оказать сколько-нибудь заметное влияние на его собственный доход, но воздействие его потребительских расходов на доходы других исключает возможность того, чтобы все одновременно сберегали ту или иную заранее заданную сумму денег. Всякая подобная попытка одновременного сбережения посредством сокращения потребления так повлияла бы на доходы, что она неизбежно вызвала бы к жиз-

ни противодействующие факторы. Столь же невозможно для общества в целом, разумеется, и сберечь меньше суммы текущих инвестиций, поскольку всякая попытка такого рода неизбежно привела бы к росту доходов до уровня, при котором суммы, которые отдельные лица предпочитают сберечь, увеличились бы на величину, как раз равную сумме инвестиций.

Все это весьма сходно с тем, как согласуется свобода каждого индивидуума менять, когда бы он этого ни пожелал, размеры находящейся у него на руках суммы денег с необходимостью равенства между всей суммой денег, которую составляют индивидуальные остатки, и общей суммой наличности, созданной банковской системой. В последнем случае равенство создается тем, что сумма денег, которую люди предпочитают хранить у себя, определенным образом связана с их доходами или с ценами товаров, а особенно с устанавливающимся курсом ценных бумаг, покупка которых выступает в качестве естественной альтернативы хранению наличных денег. Таким образом, доходы и цены указанных товаров неизбежно будут меняться до тех пор, пока совокупная сумма денег, которую отдельные индивидуумы предпочитают держать при установившемся новом уровне доходов и цен, не сравняется с суммой денег, созданной банковской системой. В этом и состоит основное положение денежной теории.

Оба эти положения попросту вытекают из того, что не может быть покупателя без продавца или продавца без покупателя. И хотя отдельный участник экономического процесса, у которого масштабы операций малы по отношению к рынку в целом, может спокойно пренебречь тем обстоятельством, что спрос всегда носит не односторонний, а двусторонний характер, тем не менее было бы нелепо пренебрегать этим, когда речь идет о совокупном спросе. В этом коренная разница между теорией экономического поведения совокупности людей и теорией поведения отдельного участника экономической жизни, ибо только в последнем случае мы можем полагать, что изменения спроса индивидуума не влияют на его собственный доход.

Книга третья

СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ

Глава VIII

СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ:

I – ОБЪЕКТИВНЫЕ ФАКТОРЫ

I

Теперь мы можем вернуться к нашей основной теме, от которой мы отклонились в конце первой книги, для того чтобы рассмотреть некоторые общие методологические проблемы и определения. Конечная цель нашего анализа состоит в том, чтобы выяснить, чем определяется объем занятости. Мы уже предварительно установили, что объем занятости соответствует точке пересечения функции совокупного предложения с функцией совокупного спроса. Функция совокупного предложения в основном зависит от технических условий предложения, и нам потребуются лишь немногие дополнительные пояснения к тому, что об этой функции уже известно. Мы можем не знать точную форму кривой совокупного предложения, однако общие факторы, которые определяют ее поведение, не представляют ничего нового. Мы вернемся к рассмотрению функции совокупного предложения в гл. XX, где мы подробнее изучим обратную функцию — *функцию занятости*. Но основной круг проблем, который вплоть до настоящего времени экономисты недооценивают, — это роль, которую играет функция совокупного спроса; и именно рассмотрению функции совокупного спроса мы посвятим книгу третью и четвертую.

Функция совокупного спроса связывает данный уровень занятости с «выручкой», на получение которой при этом уровне занятости можно рассчитывать. При этом «выручка» состоит из двух компонент — из

суммы, которая при данном уровне занятости расходуется на потребление, и того, что идет на инвестирование. Факторы, управляющие обеими этими величинами, в основном различны. В этой книге мы рассмотрим первую из двух названных величин, т. е. факторы, которые при данном уровне занятости определяют расходы на потребление, затем в четвертой книге мы перейдем к рассмотрению факторов, которые определяют размеры инвестиций.

Поскольку мы здесь занимаемся определением суммы, которая затрачивается на потребление при данном уровне занятости, строго говоря, мы должны были бы рассмотреть функцию, связывающую величину расходов на потребление (C) с численностью занятых рабочих и служащих (N). Более удобно, однако, исследовать несколько иную функцию, а именно функцию, которая связывает потребление, выраженное в единицах заработной платы (C_w), с доходом (Y_w), также выраженным в единицах заработной платы и соответствующим уровнем занятости N . На это можно возразить, что Y_w не является однозначной функцией от N , последняя может меняться в зависимости от различных обстоятельств. Дело в том, что отношение между Y_w и N может зависеть (хотя, вероятно, в очень малой степени) от характера занятости. Это означает, что два различных распределения одной и той же совокупной занятости N между разными сферами труда могут соответствовать различным величинам Y_w (вследствие того что функции индивидуальной занятости имеют различную форму, подробнее этот вопрос будет рассмотрен ниже, в гл. XX). При более конкретном рассмотрении этого вопроса можно специально учесть указанный фактор, введя соответствующие поправки. Но в целом можно с достаточным приближением рассматривать Y_w как величину однозначным способом зависящую от N . Поэтому введем понятие *склонности к потреблению* и определим его как функциональную зависимость χ между Y_w , т. е. уровнем дохода, выраженного в единицах заработной платы, и C_w — той частью указанного дохода, которая затрачивается на потребление, так что

$$C_w = \chi(Y_w) \text{ или } C = W \cdot \chi(Y_w).$$

Сумма, которую общество затрачивает на потребление, очевидно, зависит: 1) частично от величины дохода, 2) частично от других сопутствующих объективных обстоятельств и 3) частично от субъективных потребностей и психологических склонностей и привычек отдельных членов общества, а также от принципов, на основании которых совокупный доход распределяется между участниками хозяйственного процесса (причем распределение это тоже может подвергнуться модификации в случае расширения производства). Мотивы к расходованию сплетаются между собой, и при попытке классифицировать их легко допустить ошибку. Тем не менее, для того чтобы сделать наш анализ более четким,

целесообразно расчленил все эти мотивы на две большие группы: в первую из них мы будем включать субъективные, а во вторую — объективные факторы. Субъективные факторы, которые мы подробнее рассмотрим в следующей главе, описывают те психологические особенности человеческого характера, а также те общественные привычки и институты, которые, хотя и не являются неизменными, все же едва ли подвержены существенным переменам в течение коротких промежутков времени (за исключением каких-либо выходящих из ряда вон обстоятельств или революционных потрясений). В историческом исследовании или при сопоставлении одной социальной системы с системой другого типа необходимо принимать во внимание характер возможного воздействия, оказываемого изменениями в субъективных факторах на склонность к потреблению. Но в последующем изложении мы будем полагать субъективные факторы заранее данными и будем исходить из того, что склонность к потреблению зависит только от изменений объективных факторов.

II

К числу основных объективных факторов, оказывающих влияние на склонность к потреблению, по-видимому, нужно отнести следующие.

1. Изменение единицы заработной платы. Потребление C , конечно, в большей мере является (в определенном смысле) функцией *реального* дохода, чем функцией денежного дохода. При данном состоянии техники, вкусов и социальных условий, определяющих распределение доходов, реальный доход каждого человека будет увеличиваться или уменьшаться в соответствии с количеством единиц труда, которыми он мог бы распоряжаться, иначе говоря, в соответствии с измеренной в единицах заработной платы величиной его дохода, хотя при изменении общего объема продукции его реальный доход все же будет (в связи с убывающей доходностью) расти медленнее, чем его доход, измеряемый в единицах заработной платы. В качестве первого приближения мы можем, следовательно, с достаточным основанием предположить, что в тех случаях, когда меняется единица заработной платы, расходы на потребление, соответствующие данному уровню занятости, будут, подобно ценам, изменяться в той же самой пропорции. И все же при некоторых обстоятельствах может оказаться необходимым принять во внимание и влияние на совокупное потребление, которое могут оказывать изменения в распределении данного реального дохода между предпринимателями и рантье — изменения, происходящие в результате перехода от одной единицы заработной платы к другой. Помимо этого, мы уже исключили возможное влияние, оказываемое изменением единицы заработной платы, измеряя склонность к потреблению доходом, выраженным в единицах заработной платы.

2. Изменение в разнице между доходом и чистым доходом. Выше мы показали, что размеры потребления больше зависят от чистого дохода, чем от дохода; ведь и само определение чистого дохода строится таким образом, чтобы выделить часть доходов, которую человек имеет в виду, принимая решение о расходовании той или иной суммы на потребление. В данной ситуации соотношение между обоими видами дохода может быть довольно устойчивым в том смысле, что будет существовать однозначная функция, связывающая различные уровни дохода с соответствующими величинами чистого дохода. Если, однако, дело будет обстоять иначе, то той частью изменения в доходе, которая не отражается на размерах чистого дохода, следует пренебречь, поскольку она не окажет влияния на потребление; с другой стороны, надо учитывать изменения в чистом доходе, которые не влекут за собой изменений в величине дохода. Однако, оставляя в стороне исключительные обстоятельства, я не думаю, чтобы этот фактор имел существенное практическое значение. Мы возвратимся к более полному рассмотрению воздействия, которое оказывают на потребление различия между доходом и чистым доходом, в четвертом параграфе данной главы.

3. Непредвиденные изменения в ценности капитала, не принятые в расчет при исчислении чистого дохода. Эти изменения оказывают гораздо более важное воздействие на склонность к потреблению, так как они не обнаруживают постоянного, или устойчивого, отношения к величине дохода. Потребление имущих групп может чрезвычайно сильно реагировать на непредвиденные изменения в денежной ценности их богатства. Непредвиденные изменения в ценности капитала следует отнести к числу важнейших факторов, способных вызывать изменения в склонности к потреблению в рамках коротких периодов.

4. Изменения в норме дисконта (time-discounting), или в пропорции обмена настоящих благ на будущее. Действие этого фактора несколько отличается от влияния, оказываемого нормой процента, так как в первом случае учитываются и будущие изменения покупательной силы денег (в той мере, в какой их удастся предвидеть). Следует принять в расчет все виды риска, как, например, возможность не дожить до того момента, когда будущие блага окажутся доступными для использования, или возможность подвергнуться налоговому обложению конфискационного характера. Все же в порядке приближения мы можем отождествить действие этого фактора с влиянием нормы процента.

Влияние этого фактора на величину потребительских расходов при данном уровне дохода, однако, довольно сомнительно. В классической теории процента¹, которая основывалась на представлении о том, что норма процента служит фактором, приводящим в равновесие предложение сбережений и спрос на них, удобно было предполагать, что расходы

¹ См. гл. XIV.

на потребление при прочих равных условиях обнаруживают обратную зависимость от нормы процента, так что всякий рост нормы процента повлечет за собой существенное сокращение потребления. Однако уже давно было признано, что воздействие, в конечном счете оказываемое изменением нормы процента на готовность, с которой люди расходуют на текущее потребление ту или иную часть своего дохода, оказывается сложным и неопределенным: такие изменения приводят в действие противоборствующие тенденции, поскольку некоторые из субъективных стимулов к сбережению приобретают большую силу с ростом нормы процента, тогда как другие мотивы ослабевают. На протяжении длительных промежутков времени существенные изменения нормы процента, вероятно, значительно меняют общественные привычки и влияют, таким образом, на субъективную склонность к расходованию, хотя и трудно заранее предсказать, в каком направлении осуществится такое воздействие. Это удастся выяснить только в свете накопленного опыта. Обычные же кратковременные колебания нормы процента вряд ли оказывают каким-либо путем сильное *непосредственное* влияние на величину расходов. Немногие люди решат изменить свой образ жизни по той причине, что норма процента упала с 5 до 4%, если их совокупный доход остается таким же, как и раньше. Косвенные последствия могут оказаться более значительными, хотя не все эти факторы будут действовать в одном направлении.

Может быть, наиболее существенное влияние, оказываемое изменениями нормы процента на готовность расходовать при данной величине дохода, зависит от влияния этих изменений на повышение или снижение курса ценных бумаг и ценности других видов имущества. Если человек неожиданно сталкивается с увеличением ценности принадлежащего ему капитального имущества, то вполне естественно, что побуждения, толкающие его к текущим расходам, усиливаются, хотя доход, который приносит этот капитал, не увеличился; такие стимулы должны соответственно ослабевать, когда человек сталкивается с падением ценности принадлежащего ему капитального имущества. Но это косвенное влияние уже учтено выше (п. 3). Если оставить в стороне это обстоятельство, то главный вывод, который, как мне кажется, вытекает из предшествующего опыта, состоит в следующем: применительно к короткому периоду влияние нормы процента на индивидуальное потребление при данном уровне дохода следует признать второстепенным и сравнительно небольшим (исключение, вероятно, могут составить лишь необычайно сильные изменения нормы процента). Однако в тех случаях, когда норма процента падает до очень низкого уровня, увеличение разрыва между ежегодной рентой, которую можно приобрести за данную сумму денег, и годовыми процентами на эту сумму может оказаться важным источником отрицательного сбережения (поскольку таким путем поощряется практика обеспечения старости путем покупки ренты).

К этой рубрике надо, пожалуй, отнести и встречающиеся иногда ситуации, когда на склонность к потреблению может сильно повлиять состояние полной неизвестности относительно будущего и относительно того, что оно может с собой принести.

5. Изменения в налоговой политике. Поскольку на стимулы участников экономического процесса к сбережению влияет предполагаемый доход, указанные стимулы зависят не только от нормы процента, но и от налоговой политики правительства. Подоходный налог, особенно в тех случаях, когда существуют резкие различия в ставках обложения «заработанных» и «незаработанных» доходов, налог на приносимую капиталом прибыль, налог с наследств и другие налоги играют не менее важную роль, чем норма процента. К тому же амплитуда возможных перемен в налоговой политике может быть большей (по крайней мере если речь идет о возможности таких перемен), чем изменения в норме процента. Если налоговая политика преднамеренно используется в качестве инструмента, с помощью которого должно быть достигнуто более справедливое распределение доходов, она будет, конечно, оказывать еще более сильное влияние на увеличение склонности к потреблению¹.

Мы должны также учитывать влияние на совокупную склонность к потреблению фондов погашения государственной задолженности, создаваемых правительством за счет обычных налогов. Фонды погашения представляют собой своего рода «общественные сбережения» поэтому политика создания крупных фондов погашения должна вести при прочих равных условиях к уменьшению склонности к потреблению. По этой причине поворот в политике правительства от выпуска государственных займов к образованию фондов погашения (или *vice versa**) может вызвать резкое сокращение (или, наоборот, заметное расширение) эффективного спроса.

6. Изменения в ожиданиях насчет отношения между текущим и будущим уровнями дохода.** Ради полноты следует отметить также и этот фактор. Но хотя его действие может существенно затронуть склонность к потреблению отдельных участников экономического процесса, для общества в целом такие изменения, по-видимому, взаимно уравновешиваются. Кроме того, этот фактор, как правило, сопряжен со слишком сильной неопределенностью перспектив и поэтому не может оказать большое влияние.

¹ Можно мимоходом отметить, что влияние налоговой политики на рост богатства часто понималось совершенно неправильно, но мы не можем дать достаточно серьезный анализ таких ошибок, не прибегая к теории процента, которая будет изложена в книге четвертой.

* *Vice versa* — наоборот (*лат.*).

** В изданиях 1978 и 1993 гг. вместо «в ожиданиях насчет» значилось «предполагаемого», которое передавало выражение «in expectations of (the relation)». — *Прим. науч. ред.*

В результате всего сказанного мы приходим к следующему заключению: в данной обстановке склонность к потреблению может считаться достаточно устойчивой функцией, если исключить влияние изменений денежной единицы заработной платы. На склонность к потреблению могут оказать влияние непредвиденные изменения в ценности капитала. Серьезные изменения в норме процента и в налоговой политике также могут вызвать известные перемены в склонности к потреблению. Другие объективные факторы (хотя их и не следует упускать из виду) едва ли могут в нормальных условиях оказывать существенное воздействие на готовность к расходованию денег.

Вследствие того что при данной общей экономической конъюнктуре расходы на потребление, выраженные в единицах заработной платы, зависят в основном от объема продукции и уровня занятости, мы можем просто объединить все прочие факторы под общим наименованием «склонность к потреблению». Хотя и прочие факторы могут меняться (и об этом не следует забывать), решающей переменной, как правило, оказывается совокупный доход, выраженный в единицах заработной платы; именно от этой переменной и зависят прежде всего относящиеся к потреблению компоненты функции совокупного спроса.

III

Если допустить, что склонность к потреблению представляет собой довольно устойчивую функцию, так что объем совокупного потребления в основном зависит от величины совокупного дохода (при измерении обеих величин в единицах заработной платы), и если изменения в самой склонности к потреблению предположительно играют второстепенную роль, то какова же в таком случае нормальная форма функции, связывающей две указанные переменные величины?

Основной психологический закон, в существовании которого мы можем быть вполне уверены не только из априорных соображений, исходя из нашего знания человеческой природы, но и на основании детального изучения прошлого опыта, состоит в том, что люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той же мере, в какой растет доход. Это означает, что если, допустим, C_w характеризует размеры потребления, а Y_w — доход (причем и то и другое измерено в единицах заработной платы), то ΔC_w имеет тот же знак, что

и ΔY_w , но величина ΔC_w меньше, чем ΔY_w , иначе говоря, значение $\frac{dC_w}{dY_w}$

положительно и меньше единицы.

Все сказанное в большей степени относится к случаям, когда рассматриваются короткие промежутки времени, например так называемые циклические колебания занятости, в течение которых привычки — их следует отличать от более постоянных субъективных склонностей — еще не

успевают приспособиться к изменившимся объективным обстоятельствам. Дело в том, что наибольшее влияние на использование дохода оказывает стремление к поддержанию привычного уровня жизни и человек склонен сберегать именно обнаруживающуюся разность между его фактическими доходами и расходами по поддержанию обычного «жизненного стандарта». Если даже он и стремится приспособить свои расходы к изменению дохода, то все же на протяжении коротких промежутков времени этот процесс не может получить сколько-нибудь полного развития. Поэтому рост дохода на первых порах часто сопровождается увеличением сбережений в больших масштабах, а падение дохода — сокращением сбережений в больших масштабах, чем это имеет место на протяжении длительного периода.

Но независимо от *изменений* в уровне дохода, происходящих в течение коротких промежутков времени, очевидно также, что более высокий абсолютный уровень дохода, как правило, будет вести к увеличению разрыва между доходом и потреблением. Ведь побуждение к удовлетворению неотложных первостепенных нужд человека и его семьи обычно представляет собой более сильный мотив, чем побуждение к накоплению, и последнее только тогда начинает проявляться в полную силу, когда достигнут известный уровень благосостояния. Это ведет к тому, что с ростом реального дохода, как правило, более высоким оказывается *удельный вес* той части дохода, которая направляется на сбережения. Будет ли, однако, эта доля больше или меньше, мы все равно можем видеть основной психологический закон, присущий любому современному обществу, в том, что с ростом реального дохода оно не увеличит своего потребления на всю *абсолютную* сумму прироста и, следовательно, будет сберегаться более значительная абсолютная сумма (если только в то же самое время не произойдут резкие и необычные изменения в действии других факторов). Как мы покажем в дальнейшем¹, устойчивость экономической системы существенно зависит от преобладающих в хозяйственной практике форм проявления этого закона. Это означает, например, что, если занятость, а вместе с ней и совокупный доход возрастают, *не все* дополнительно занятые рабочие и служащие потребуются для удовлетворения нужд добавочного потребления.

С другой стороны, падение дохода, вызванное уменьшением уровня занятости, если оно заходит достаточно далеко, может привести даже к превышению потребления над доходом не только у отдельных лиц и организаций, использующих для потребления финансовые резервы, накопленные ими в лучшие времена, но и у правительства, которое может оказаться втянутым, вольно или невольно, в бюджетный дефицит или, например, ассигновать средства на помощь безработным за счет полученных займы денег. Таким образом, когда занятость падает до низко-

¹ См. с. 238—239.

го уровня, совокупное потребление снизится на меньшую величину, чем та, на которую сократился реальный доход. Произойдет это как вследствие сохранения обычных привычек индивидуумов, так и вследствие воздействия, оказываемого вероятной политикой правительства. Этим объясняется и следующее обстоятельство: новое состояние равновесия обычно может установиться в пределах относительно небольшой амплитуды колебаний. В противном случае падение занятости и дохода, раз начавшись, могло бы оказаться необычайно интенсивным.

Этот простой принцип ведет, как будет показано в последующем изложении, к тому же заключению, к которому мы пришли и раньше: уровень занятости может повышаться только *pari passu* с увеличением инвестиций. Иное положение можно наблюдать только в тех случаях, когда изменяется склонность к потреблению. Поскольку при увеличении занятости расходы потребителей растут медленнее, чем повышается цена совокупного предложения, увеличение занятости окажется нерентабельным, если только образовавшийся разрыв не будет «заполнен» увеличением инвестиций.

IV

Мы не должны недооценивать важности следующего отмеченного выше обстоятельства: в то время как занятость представляет собой функцию от предполагаемых потребления и инвестиций, само потребление при прочих равных условиях является функцией от *чистого* дохода и тем самым от *чистых* инвестиций (поскольку чистый доход равен потреблению *плюс* чистые инвестиции). Другими словами, чем крупнее финансовые отчисления, которые считают необходимым произвести для того, чтобы затем вывести чистый доход, тем менее благоприятным с точки зрения увеличения потребления, а потому и занятости окажется воздействие данного уровня инвестиций.

Если все эти финансовые отчисления (или добавочные издержки) фактически изо дня в день расходуются на поддержание уже существующих элементов капитального оборудования, то это обстоятельство вряд ли выпадет из поля зрения исследователей. Но когда финансовые отчисления *превышают* фактически осуществленные текущие расходы, не всегда должным образом учитывают влияние этого соотношения на занятость. Между тем сумма такого превышения не используется непосредственно для текущих инвестиций, а тем самым ее как бы не существует и для оплаты потребления. Поэтому указанная сумма должна уравновешиваться новыми инвестициями, тогда как спрос на новые инвестиции совершенно не зависит от текущего обновления старого оборудования — обновления, осуществляемого за счет накопленных финансовых отчислений. В результате этого фактически осуществляемые новые инвестиции, которые обеспечивают текущий доход, соответственно уменьшаются, и требуется еще более интенсивный спрос на новые ин-

вестиции для того, чтобы сделать возможным данный уровень занятости. Примерно те же соображения применимы и к амортизационным отчислениям, включаемым в состав издержек использования, в той мере, в какой фактически не компенсируется износ старого оборудования.

Рассмотрим, к примеру, жилой дом, который остается заселенным до тех пор, пока он не будет снесен или заброшен. Если известная сумма, списываемая с его стоимости и накапливаемая за счет ежегодной арендной платы, уплачиваемой квартиросъемщиками, не расходуется домовладельцем на ремонтные работы и вместе с тем не рассматривается им как чистый доход, предназначенный для потребления, то такие отчисления — независимо от того, входят ли они в состав U или V^* , — оказываются фактором, ухудшающим условия занятости в течение всего срока службы дома, до тех пор, пока эти средства внезапно не расходуются в один прием, когда дом нужно отстроить заново.

В условиях стационарного функционирования экономики об этом можно было бы и не упоминать, поскольку ежегодные отчисления на амортизацию старых домов в точности «уравновешивались» бы постройкой новых домов взамен тех, которые в этом году завершили срок своей службы. Но подобные факторы могут играть важную роль при нестационарном функционировании экономической системы, особенно на протяжении периода, непосредственно следующего за «приливом» инвестирования в капитальное имущество с длительным сроком функционирования. В этих обстоятельствах весьма крупная доля новых инвестиций может быть поглощена возросшими финансовыми отчислениями — списаниями, отражающими уменьшение ценности уже существующего капитального оборудования; и хотя функционирующее в это время оборудование со временем постепенно изнашивается, далек еще тот момент, когда расходы на их ремонт и восстановление смогут как-то приблизиться к полной сумме производимых финансовых отчислений. В результате доходы не могут подняться выше некоторого довольно низкого уровня, который соответствует сравнительно небольшим масштабам совокупных чистых инвестиций. Таким образом, накопление фондов погашения и т. п. обычно порождает тенденцию к сокращению покупательной способности потребителя задолго до того, как потребность в расходах по обновлению (для которого указанные фонды и предназначаются) вступит в действие. Иными словами, эти фонды уменьшают текущий эффективный спрос и увеличивают его только в том году, когда такое возобновление фактически имеет место. Если влияние этого фактора еще отягощается «финансовым благоразумием», побуждающим предпринимателей списывать первоначальную стоимость капитального оборудования *быстрее*, чем это имущество действительно изнашивается, то накапливающиеся последствия этого процесса могут оказаться очень серьезными.

* В изданиях 1978 и 1993 гг. вместо V значилось Y . — *Прим. науч. ред.*

Например, в Соединенных Штатах к 1929 г. в результате быстрого расширения основного капитала в течение предшествующих пяти лет имело место накопление фондов погашения и амортизационных отчислений, предназначенных для заводов, которые вовсе не нуждались в обновлении оборудования; указанный процесс накопления принял столь грандиозные масштабы, что потребовался огромный объем новых инвестиций для того, чтобы просто поглотить эти финансовые фонды. Достигнуть же еще большей величины новых инвестиций, необходимой для того, чтобы поглотить новые сбережения, которые богатое общество в состоянии полной занятости склонно было откладывать, оказалось почти невозможно. Одним из факторов было, по-видимому, вполне достаточно для того, чтобы вызвать кризис. Более того, поскольку в течение кризиса те крупные компании, которые могли еще себе это позволить, продолжали придерживаться стратегии «финансового благоразумия», это оказалось серьезным препятствием для более раннего восстановления.

Можно привести также следующий пример: обратимся к современному (1935 г.) положению Великобритании. Крупные масштабы жилищного строительства и других новых инвестиций, осуществленных на протяжении послевоенного периода, привели к образованию гораздо больших фондов погашения, чем требуется сейчас для финансирования расходов на ремонт и возобновление. Эта тенденция еще более обострилась там, где инвестиции производились местными властями и правительственными организациями, поскольку, по соображениям повышения «надежности» финансов, во многих случаях принято требовать образования фондов погашения, достаточных для того, чтобы списать первоначальную ценность еще за некоторое время до того, как возобновление действительно станет необходимым. В результате, если бы даже частные лица решили целиком израсходовать всю сумму принадлежащих им чистых доходов, то и тогда было бы трудной задачей восстановить полную занятость при наличии огромных фондов погашения, накопленных государственными или полугосударственными организациями на основании их уставов и совершенно не связанных с соответствующими новыми инвестициями. Отчисления в фонды погашения местных органов власти достигли теперь, как я полагаю¹, ежегодной цифры, превышающей половину того, что они расходуют на все свое новое строительство². Вряд ли министерство здравоохранения, когда оно настаивает

¹ Соответствующие цифры считаются настолько малоинтересными, что они публикуются с опозданием на два года и больше.

² За год, закончившийся 31 марта 1930 г., местные власти израсходовали по статьям капитальных затрат 87 млн ф. ст., из которых 37 млн ф. ст. было почерпнуто из фондов погашения и других фондов, накапливаемых в связи с прежними капитальными затратами. За год, закончившийся 31 марта 1933 г., эти цифры соответственно составляли 81 млн ф. ст. и 46 млн ф. ст.

на жестких отчислениях в фонды погашения со стороны местных властей, сознает, насколько оно усугубляет этим проблему безработицы.

Рассмотрим теперь ссуды строительных обществ, выдаваемые для финансирования индивидуального строительства жилых домов; в этом случае желание освободиться от долга раньше, чем дом в действительности потребует восстановления, может побудить домовладельца сберечь больше, чем он это сделал бы при иных условиях. Впрочем, действие этого фактора следует классифицировать скорее как непосредственное сокращение склонности к потреблению, чем как неблагоприятное влияние на размеры чистого дохода. Погашение ипотек по ссудам строительных компаний, которое в 1925 г. составляло в абсолютном выражении 24 млн ф. ст., возросло до 68 млн ф. ст. в 1933 г. (для сравнения отметим, что сумма новых ссуд в этом году была равна 103 млн ф. ст.), а на сегодняшний день эти погашения, вероятно, еще выше.

Статистика продукции дает представление об инвестициях, а не о чистых инвестициях; это со всей очевидностью следует из работы Колина Кларка «Национальный доход в 1924—1931 гг.»¹ Кларк показывает, как велика доля амортизации и т. п., которая обычно содержится в общей сумме инвестиций. Например, он рассчитал, что в Великобритании на протяжении 1928—1931 гг.² существовали следующие соотношения между общими инвестициями и чистыми инвестициями (надо иметь в виду, что валовые инвестиции по его определению, вероятно, несколько больше, чем инвестиции по моей терминологии, так как первые могут частично включать издержки использования, а насколько его «чистые инвестиции» соответствуют моему определению этого термина, остается невыясненным):

	В млн ф. ст.			
	1928 г.	1929 г.	1930 г.	1931 г.
Валовые инвестиции — продукция	791	731	620	482
«Сумма физического износа старого капитала»	433	435	437	439
Чистые инвестиции	358	296	183	43

С. Кузнец пришел примерно к такому же заключению, рассчитав статистические показатели *валового накопления капитала* в Соединенных Штатах с 1919 по 1933 г. (то, что он именует валовым накоплением капитала, в этой книге называется инвестициями). Реальная величина, ко-

¹ См.: Clark C. National Income. 1924—1931.

² Ibid. P. 117, 138.

торая выделяется в статистике продукции, всегда должна представлять собой валовые инвестиции, а не чистые инвестиции. С. Кузнец столкнулся также с существенными трудностями перехода от валовых инвестиций к чистым. «Трудность перехода от валового накопления капитала к чистому накоплению капитала, — пишет он, — другими словами, трудность учета потребления существующих благ длительного пользования, состоит не только в недостатке статистических данных. Само понятие ежегодного потребления благ, когда потребление фактически осуществляется в течение ряда лет, страдает неопределенностью». Поэтому он условно принимает «предположение, согласно которому данные балансов коммерческих фирм о списаниях, характеризующих размеры обесценения и износа имущества, правильно отражают объем потребления уже существующих готовых благ длительного пользования, применяемых этими фирмами»¹. С другой стороны, он вовсе не принимает во внимание потребление домов и других благ длительного пользования, принадлежащих отдельным лицам. Весьма интересные результаты его подсчетов для Соединенных Штатов можно суммировать следующим образом:

	В млн долл.								
	1925 г.	1926 г.	1927 г.	1928 г.	1929 г.	1930 г.	1931 г.	1932 г.	1933 г.
Валовое накопление капитала (после корректировки на изменение чистой ценности товарно-материальных запасов)	30 706	33 571	31 157	33 934	34 491	27 538	18 721	7780	14 879
Текущие расходы предпринимателей на содержание, ремонт и амортизацию оборудования	7685	8288	8223	8481	9010	8502	7623	6543	8204
Чистое накопление капитала (по определению С. Кузнеца)	23 021	25 283	22 934	25 453	25 481	19 036	11 098	1237	6675

Бросаются в глаза некоторые соотношения между приводимыми в таблице денежными суммами. Так, в течение пятилетия 1925—1929 гг.

¹ Эти высказывания заимствованы из бюллетеня [NBER] (№ 52) Национального бюро экономических исследований, содержащего краткое предварительное изложение книги, подготовленной С. Кузнецом.

уровень чистого накопления капитала характеризовался чрезвычайной устойчивостью, так что к концу этого периода он был лишь на 10% больше, чем вначале. Текущие затраты предпринимателей на содержание, ремонт и амортизацию имущества оставались высокими даже в самой низкой точке кризиса. Но метод Кузнеца наверняка должен вести к чрезмерно низкой оценке ежегодного прироста амортизационных отчислений и т. п., так как он полагает, что эти списания не достигают и 1,5% в год (от суммы нового чистого накопления капитала). И самый главный результат — резкое падение чистого накопления капитала после кризиса 1929 г. В 1932 г. оно упало ни много ни мало на 95% по сравнению со *средней* величиной за пятилетие 1925—1929 гг.

* * *

Приведенные выше соображения можно считать некоторым отступлением от основной темы. Но очень важно подчеркнуть, насколько велик тот вычет, который приходится делать из дохода общества, уже владеющего крупным запасом капитала, для того чтобы определить величину чистого дохода, которым в обычных условиях общество располагает для потребления. Ведь если мы упустим это из виду, мы рискуем недооценить сильное неблагоприятное воздействие, которому склонность к потреблению может подвергаться даже в тех случаях, когда население готово потреблять очень крупную долю своего чистого дохода.

Давно известно, что потребление представляет собой единственную цель всякой экономической деятельности. Возможности увеличения числа занятых рабочих и служащих неизбежно ограничены масштабами совокупного спроса. Совокупный спрос может быть порожден лишь текущим потреблением (либо же нынешними приготовлениями, обеспечивающими будущее потребление). Предстоящее потребление, которое мы можем заранее обеспечить на выгодных для себя условиях, нельзя бесконечно отодвигать в будущее. Общество в целом не может создать условия для будущего потребления с помощью одних лишь финансовых операций, оно может сделать это только путем расширения физического объема текущего производства. При нашей общественной и коммерческой организации финансовое обеспечение будущего отделено от его реального обеспечения, так что усилия по организации первого из этих видов обеспечения не влекут за собой с необходимостью и другого; поэтому «финансовое благоразумие» обычно будет порождать тенденцию к сокращению совокупного спроса, а тем самым будет, как свидетельствуют многие примеры, оказывать неблагоприятное воздействие на материальное положение населения. Мало того, чем в большей мере мы сумели обеспечить предстоящее потребление, тем труднее найти что-либо в будущем, о чем следовало бы позаботиться в настоящее время, и тем

больше оказывается наша зависимость от текущего потребления как источника спроса. Однако чем крупнее наши доходы, тем больше, к несчастью, разница между нашими доходами и нашим потреблением. Таким образом, до тех пор пока не появятся какие-то новые виды хозяйственных операций, не существует, как мы увидим, другого решения задачи, кроме безработицы, которая повлечет за собой такое снижение доходов, что наше потребление будет отставать от нашего дохода не больше чем на эквивалент предназначенной для будущего потребления продукции — продукции, которую выгодно создавать сейчас.

Можно подойти к этому вопросу и следующим образом. Потребление удовлетворяется частью предметами, произведенными в настоящее время, и частью предметами, которые были произведены раньше (иначе говоря, потребление частично удовлетворяется посредством дезинвестиций). В той мере, в какой потребление удовлетворяется последним способом, размеры текущего спроса сокращаются, поскольку соответствующая часть текущих расходов не возвращается в кругооборот и не предстает в форме компонента чистого дохода. Напротив, всякий раз, когда предмет производится в течение данного периода с целью удовлетворения будущего потребления, имеет место расширение текущего спроса. Всякие инвестиции предназначены для того, чтобы раньше или позже иметь своим результатом дезинвестиции соответствующих запасов. Таким образом, размеры новых инвестиций всегда должны быть настолько больше, чем дезинвестиции, чтобы заполнялся разрыв между чистым доходом и потреблением, причем эта проблема становится все более острой по мере увеличения капитала. Новые инвестиции могут производиться в размерах, превосходящих текущие дезинвестиции, лишь в тех случаях, когда можно рассчитывать, что расходы на потребление в *будущем* возрастут. Всякий раз, как только мы обеспечиваем сегодняшнее равновесие путем увеличения инвестиций, мы усугубляем трудности, связанные с обеспечением завтрашнего равновесия. Уменьшение склонности к потреблению в настоящем может только тогда быть приспособлено к общественной выгоде, если в будущем ожидается увеличение склонности к потреблению. Вспомним «Басню о пчелах» — будущие удовольствия совершенно неизбежно порождают *raison d'être** сегодняшних забот.

Любопытно отметить, что общественное мнение осознает неизбежность осложнений в будущем, по-видимому, лишь в тех случаях, когда дело касается *общественных* инвестиций, например строительства дорог, жилых домов и т. п. Обычное возражение против планов увеличения занятости с помощью инвестиций, осуществляемых центральным правительством и муниципальными органами, состоит в том, что тем самым создается источник возникновения трудностей в будущем. В таких

* *Raison d'être* — разумное основание, смысл (*франц.*).

случаях обычно задают вопрос: «Что вы будете делать, когда построите все дома и дороги, городские общественные здания, электросети, водопровод и т. д. — все то, что может потребоваться тому же самому количеству людей в будущем?» Труднее, однако, осознать, что та же проблема возникает и при осуществлении частных инвестиций, и особенно в ситуации промышленного подъема; ведь в последнем случае намного легче заметить довольно быстрое насыщение спроса на новые фабрики и заводы (когда строительство отдельного нового предприятия поглощает сравнительно небольшую сумму денег), чем насыщение спроса на жилые дома.

В рассмотренных примерах (так же как и во многих академических дискуссиях, посвященных теории капитала) ясному пониманию вопроса препятствует недооценка следующего факта: капитал не является некой замкнутой в себе субстанцией, которая существует как бы независимо от потребления. Напротив, всякое ослабление склонности к потреблению, которое, как можно полагать, превращается в постоянную привычку, должно приводить не только к сокращению спроса на потребительские товары, но и к уменьшению спроса на капитал.

Глава IX

СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ: II — СУБЪЕКТИВНЫЕ ФАКТОРЫ

I

Нам остается рассмотреть другую группу факторов, влияющих на величину потребления при данном уровне дохода; мы имеем в виду те субъективные и социальные мотивы, которые определяют размеры расходов при данном совокупном доходе (выраженном в единицах заработной платы) и при данных воздействующих на склонность к потреблению объективных факторах, которые мы уже рассмотрели выше. Поскольку, однако, анализ субъективных факторов не связан с рассмотрением каких-либо существенно новых вопросов, достаточно лишь перечислить наиболее важные моменты, не останавливаясь на этом более подробно.

Существует, вообще говоря, восемь основных стимулов или целей, которые носят субъективный характер; все они побуждают людей воз-

держиваться от расходования получаемого ими дохода. Речь идет о стремлениях.

1. Образовать резерв на случай непредвиденных обстоятельств.

2. Обеспечить сбережения, поскольку уже теперь можно предусмотреть, что предстоящее отношение между доходами отдельного человека или семьи и его (их) нуждами будет отличаться от отношения, которое сложилось в настоящее время; в качестве примера можно сослаться на накопление сбережений в связи с необходимостью позаботиться о старости, предоставить членам семьи возможность получить образование или содержать иждивенцев.

3. Обеспечить себе доход в форме процента, а также воспользоваться увеличением ценности имущества, поскольку большему реальному потреблению в будущем отдают предпочтение по сравнению с меньшим немедленным потреблением.

4. Иметь возможность постепенно увеличивать свои будущие расходы, так как это соответствует широко распространенному подсознательному желанию видеть в будущем постепенное повышение, а не понижение своего жизненного уровня (даже в том случае, когда сама способность пользоваться жизненными благами может убывать).

5. Наслаждаться чувством независимости и возможностью самостоятельных решений (даже не имея ясного представления или определенных намерений относительно тех или иных конкретных будущих действий).

6. Обеспечить себе *masse de manoeuvre*^{*}, позволяющий осуществлять спекулятивные или коммерческие операции.

7. Оставить наследникам состояние.

8. Просто удовлетворить чувство скупости как таковое, иначе говоря, реализовать ни на чем не основанное, но стойкое предубеждение против самого акта расходования денег.

Эти восемь стимулов могут быть названы Осторожностью, Предусмотрительностью, Расчетливостью, Стремлением к лучшему, Независимостью, Предприимчивостью, Гордостью и Скупостью. Можно составить аналогичный список соответствующих стимулов к потреблению, а именно: Желание пользоваться жизнью, Недальновидность, Щедрость, Нерасчетливость, Тщеславие, Мотовство.

Помимо сбережений, накапливаемых отдельными лицами, значительная часть доходов, составляющая, вероятно, от $\frac{1}{3}$ до $\frac{2}{3}$ всего накопления в современных промышленно развитых странах, таких, как Великобритания или Соединенные Штаты, сберегается центральными правительствами и местными органами власти, коммерческими корпорациями и прочими учреждениями и организациями по мотивам, во многом сход-

* *Masse de manoeuvre* — маневренный фонд (франц.).

ным, но все же не тождественным с теми, которыми руководствуются отдельные лица. Здесь действуют четыре главных мотива.

1. Предпримчивость, иначе говоря, желание обеспечить ресурсы для осуществления дальнейших капиталовложений, не прибегая при этом к долгам или к помощи рынка капиталов.

2. Стремление к лучшему — желание обеспечить себя ликвидными ресурсами на случай непредвиденных обстоятельств, трудностей и депрессий.

3. Стремление к ликвидности — желание обеспечить постепенное возрастание доходов, что, кстати сказать, страхует высших должностных лиц от критики, так как возрастание доходов в результате накопления редко отличают от увеличения прибыли в результате лучшего ведения дел.

4. «Финансовое благоразумие» и стремление к «респектабельности» фирмы. Эти мотивы приводят к накоплению резерва финансовых отчислений в размерах, превышающих издержки использования и добавочные издержки; в результате этого имеющиеся долги погашаются и ценность капитального имущества списывается не с запозданием, а «раньше срока», до того как фирма столкнется с физическим или моральным износом указанного имущества. Интенсивность, с которой реализуется этот мотив, зависит главным образом от размеров используемого капитального оборудования, от характера оборудования и темпов технического прогресса.

Этим стимулам, которые сдерживают расходование части доходов на потребление, в некоторых случаях противостоят иные мотивы — мотивы, которые влекут за собой превышение потребления над доходом. Некоторые из названных выше индивидуальных стимулов к сбережению по самой своей природе предполагают отрицательное сбережение в последующий период. Это относится, например, к сбережениям, накапливаемым в целях содержания семьи или для обеспечения старости. Помощь безработным, которая осуществляется за счет средств, получаемых от размещения займов, лучше всего считать отрицательными сбережениями.

Сила всех этих мотивов будет резко меняться в зависимости от характера существующих институтов и экономической структуры рассматриваемого нами общества, в зависимости от привычек, создаваемых расовыми особенностями, уровнем образования, условностями, религией, существующими представлениями о морали, в зависимости от преобладающих в настоящее время надежд и прошлого опыта, от масштабов наличных производственных мощностей и их технического уровня, от господствующих форм распределения богатства и установившегося уровня жизни. В настоящей книге мы не будем, однако, рассматривать (кроме отдельных отступлений) результаты далеко идущих социальных изменений или постепенное влияние векового прогресса. Мы будем полагать заранее заданным, так сказать, основной «фон» субъективных

стимулов к сбережению и соответственно к потреблению. Поскольку распределение богатства определяется более или менее постоянной социальной структурой общества, оно тоже должно рассматриваться как фактор, подверженный лишь медленному изменению в течение длительного периода, — фактор, который при рассмотрении данной проблемы мы можем считать заранее заданным.

II

Поскольку, таким образом, основной «фон» субъективных и социальных стимулов меняется сравнительно медленно, а влияние изменений нормы процента и других объективных факторов на протяжении коротких промежутков времени имеет обычно лишь второстепенное значение, из всего сказанного мы можем заключить, что кратковременные изменения в потреблении зависят главным образом от того, с какой быстротой осуществляется переход к новому уровню текущего дохода (измеряемого в единицах заработной платы), а не от изменений в склонности к потреблению при данном уровне дохода.

Мы должны, однако, предостеречь здесь от возможной ошибки. Из сказанного выше действительно следует, что влияние умеренных изменений нормы процента на *склонность* к потреблению обычно невелико. Но это не означает, что изменения нормы процента оказывают лишь небольшое влияние на *фактические* размеры сбережения и потребления. Совсем наоборот. Влияние изменений нормы процента на фактически сберегаемые суммы чрезвычайно важно; но все дело в том, что такое воздействие обычно осуществляется *в направлении, противоположном тому*, какое обычно имеют в виду. Ведь если даже соблазн более крупных будущих доходов, которые обеспечивает переход к более высокой норме процента, привел бы к уменьшению склонности к потреблению, то и в этом случае можно было бы с уверенностью утверждать, что рост нормы процента приводит к сокращению действительно сберегаемой суммы денег. Дело в том, что общая сумма сбережений определяется размерами совокупных инвестиций; рост нормы процента (если только он не компенсируется соответствующим смещением кривой спроса на инвестиции) повлечет за собой падение инвестиций; поэтому повышение нормы процента должно привести к уменьшению доходов до уровня, при котором сбережения сократятся в той же мере, что и инвестиции. Поскольку доходы снизятся на большую абсолютную величину, чем инвестиции, то действительно оказывается верным положение, согласно которому с ростом нормы процента размеры потребления уменьшаются. Но это не означает, что тем самым создаются более широкие возможности для сбережений. Напротив, в этом случае сокращаются *как* сбережения, *так* и расходы на потребление.

Таким образом, если бы даже рост нормы процента побуждал общество сберегать сравнительно *большую часть данного дохода*, мы можем

быть совершенно уверены в том, что рост нормы процента (предполагая, что не происходит благоприятных смещений кривой спроса на инвестиции) повлечет за собой сокращение фактических размеров совокупных сбережений. С помощью аналогичных рассуждений мы можем даже определить, насколько именно при прочих равных условиях рост нормы процента понизит доход. Доходы должны будут упасть как раз настолько, чтобы при заданной склонности к потреблению сбережения снизились на ту же самую сумму, на которую при существующей предельной эффективности капитала уменьшатся инвестиции в результате повышения нормы процента (тот же эффект может быть достигнут в результате соответствующего перераспределения доходов). В следующей главе мы займемся более подробным исследованием этой стороны дела.

Рост нормы процента мог бы побудить нас сберегать больше, если бы наши доходы оставались неизменными. Но раз более высокая норма процента оказывает неблагоприятное воздействие на инвестиции, то наши доходы не останутся и не могут остаться неизменными. Они неизбежно будут падать до тех пор, пока сокращающиеся возможности сбережения не уравновесят в достаточной степени стимулы к сбережению, создаваемые более высокой нормой процента. Чем больше мы добродетельны, чем больше намеренно руководствуемся чувством бережливости, чем упрямее придерживаемся ортодоксальных правил в сфере национальных финансов, а также в наших личных финансовых операциях, тем больше должны падать наши доходы, когда рост процента увеличивает разрыв между нормой процента и предельной эффективностью капитала. Упрямство может повести только к наказанию, а не к вознаграждению. Таков неизбежный результат.

Таким образом, в конечном счете фактические размеры совокупных сбережений и потребительских расходов не зависят от Осторожности, Предусмотрительности, Расчетливости, Стремления к лучшему, Независимости, Предприимчивости, Гордости или Скупости. Ни добродетель, ни порок не играют здесь никакой роли. Все зависит от того, насколько благоприятна для инвестиций норма процента (сравниваемая с предельной эффективностью капитала)¹. Но в таком утверждении все же содержится, пожалуй, некоторое преувеличение. Если бы норма процента регулировалась таким образом, чтобы постоянно поддерживать полную занятость, тогда добродетель могла бы быть восстановлена в правах; темпы накопления капитала тогда действительно зависели бы от того, насколько ослаблена склонность к потреблению. Таким образом, дань, которую представители классической экономической теории отдают добродетели, опять-таки вытекает из их молчаливого допущения, будто норма процента всегда именно так и регулируется.

¹ В некоторых местах этого раздела мы вплотную подходим к тем вопросам, которые будут более подробно рассматриваться в книге четвертой.

Глава X

ПРЕДЕЛЬНАЯ СКЛОННОСТЬ К ПОТРЕБЛЕНИЮ И МУЛЬТИПЛИКАТОР

Мы установили в гл. VIII, что занятость может возрастать только *pari passu* с увеличением инвестиций. Мы можем теперь продвигаться дальше в изучении этого соотношения. При данных обстоятельствах может быть установлено определенное соотношение между доходом и инвестициями — будем называть его «мультипликатором», — а также допущено некоторое упрощение между совокупной занятостью и занятостью, непосредственно связанной с инвестициями (которую мы будем называть первичной занятостью). Дальнейший анализ этой проблемы представляет собой неотъемлемую часть нашей теории занятости, так как им устанавливается (предполагая, что склонность к потреблению задана) точное соотношение между совокупной занятостью и доходом, с одной стороны, и масштабами инвестиций — с другой. Понятие мультипликатора впервые было введено в экономическую теорию Р.Ф. Каном в его статье «Отношение внутренних инвестиций к безработице»¹. Основное положение, из которого он исходил в этой статье, заключается в следующем: если принять, что склонность к потреблению, а также некоторые другие условия в различных гипотетических обстоятельствах заданы, и если представить себе, что монетарные органы или какие-либо другие государственные органы примут меры, направленные на стимулирование или замедление инвестиций, то изменения в величине занятости окажутся функцией от изменений в сумме чистых инвестиций. Кан видел свою цель в том, чтобы установить общие принципы, с помощью которых можно исчислить количественное отношение между приростом чистых инвестиций и вызываемым им приростом совокупной занятости. Однако прежде, чем перейти к рассмотрению мультипликатора, целесообразно ввести понятие *предельной склонности к потреблению*.

I

Рассматриваемые в этой книге колебания размеров реального дохода представляют собой результат приложения различного объема занятости (т. е. различного количества единиц труда) к данному капитальному оборудованию (*equipment*)*, так что реальный доход увеличивается и уменьшается вместе с числом используемых единиц труда. Если, как мы вообще полагаем, с ростом числа единиц труда, затрачиваемых

¹ Kahn R.F. The Relation of Home Investment to Unemployment // *Economic Journal*. 1931. June.

* Здесь и в ряде мест далее в изданиях 1978 и 1993 гг. выражение «Capital equipment» передавалось как «капитальное имущество». Перевод уточнен по всему тексту главы. — *Прим. науч. ред.*

при неизменных размерах капитального оборудования, имеет место убывание доходности, то доход (измеряемый в единицах заработной платы) будет увеличиваться быстрее, чем объем занятости, а последний, в свою очередь, будет возрастать более чем пропорционально величине реального дохода (измеряемого, если это возможно, в натуральном выражении).

Реальный доход (измеряемый в натуральном выражении) и доход (измеряемый в единицах заработной платы) будут, однако, увеличиваться и уменьшаться параллельно; это относится к коротким промежуткам времени, в течение которых размеры капитального оборудования остаются практически неизменными. Поскольку же реальный доход (в натуральном выражении) может не поддаваться точному измерению, во многих случаях удобнее рассматривать доход, выраженный в единицах заработной платы (Y_w), как показатель, достаточно точно улавливающий изменения в реальном доходе. В некоторых случаях нам нельзя упускать из виду тот факт, что Y_w , как правило, возрастает и убывает в большей пропорции, чем реальный доход; но в других случаях то обстоятельство, что они всегда испытывают изменения в одном и том же направлении, позволяет нам беспрепятственно переходить от одной величины к другой.

Поэтому и обычный психологический закон, согласно которому при увеличении или уменьшении реального дохода общества размеры совокупного потребления будут меняться в том же направлении, но не с такой быстротой, можно сформулировать, правда, не с абсолютной точностью, но с такими оговорками, которые являются очевидными и легко могут быть представлены с достаточной *полнотой* в формальном виде, прибегнув к следующим положениям: величины ΔC_w и ΔY_w имеют одинаковый знак, но $\Delta Y_w > \Delta C_w$, где C_w представляет собой потребление, выраженное в единицах заработной платы. Это лишь повторение положения, уже установленного выше (см. с. 61). Поэтому мы можем опре-

делить и *предельную склонность к потреблению* как $\frac{dC_w}{dY_w}$. Эта величина

играет весьма существенную роль; она показывает, как очередное увеличение продукции будет разделено между потреблением и инвестициями. Ведь $\Delta Y_w = \Delta C_w + \Delta I_w$, где ΔC_w и ΔI_w представляют собой соответственно приращения потребления и инвестиций. Таким образом, мы можем записать следующее соотношение: $\Delta Y_w = k\Delta I_w$, где величина $1 - \frac{1}{k}$ равна предельной склонности к потреблению.

Назовем k *мультипликатором инвестиций*. Из сказанного выше следует характеристика мультипликатора инвестиций: когда происходит прирост общей суммы инвестиций, то доход увеличивается на сумму, которая в k раз превосходит прирост инвестиций.

II

Рассматривавшийся Р. Каном мультипликатор несколько отличается от приведенного выше. Будем обозначать мультипликатор Кана символом k' ; этот показатель можно назвать *мультипликатором занятости*, поскольку с его помощью измеряется отношение между увеличением совокупной занятости и приращением первичной занятости в отраслях, непосредственно связанных с инвестициями. Иными словами, если приращение инвестиций ΔI_w ведет к увеличению первичной занятости ΔN_2 в отраслях, непосредственно связанных с инвестициями, то прирост всей занятости составит $\Delta N = k' \Delta N_2$.

Вообще говоря, нет оснований полагать, что $k = k'$. Мы не можем считать, что в различных отраслях экономики соответствующие отрезки функции совокупного предложения всегда имеют такую форму, при которой отношение между увеличением занятости в одной группе отраслей к приращению спроса, который оно вызывает, будет тем же самым, что и для другой группы отраслей¹. Действительно, легко можно представить случай (например, если предельная склонность к потреблению существенно отличается от средней склонности к потреблению), когда

все доводы будут склоняться к тому, что величины $\frac{\Delta Y_w}{\Delta N}$ и $\frac{\Delta I_w}{\Delta N_2}$ не рав-

¹ Более точно это утверждение можно было бы сформулировать следующим образом: допустим, что величины e_e и e'_e соответственно характеризуют эластичность численности занятых рабочих и служащих во всей экономике и в отраслях, непосредственно связанных с инвестициями, а N и N_2 представляют собой численность занятых во всей экономике и в инвестиционных отраслях. В таком случае мы могли бы записать

$$\Delta Y_w = \frac{Y_w}{e_e \cdot N} \Delta N$$

и

$$\Delta I_w = \frac{Y_w}{e'_e \cdot N_2} \Delta N_2;$$

так что

$$\Delta N = \frac{e_e}{e'_e} \cdot \frac{I_w}{N_2} \frac{N}{Y_w} k' \cdot \Delta N_2$$

и, следовательно,

$$k' = \frac{I_w}{e'_e \cdot N_2} \cdot \frac{e_e \cdot N}{Y_w} k.$$

Если, однако, нет оснований ожидать, что форма функции совокупного предложения для всей экономики в целом существенно отличается от формы соответствующей функции в отраслях, непосредственно связанных с инвестициями, и можно предположить

$$\frac{I_w}{e'_e \cdot N_2} = \frac{Y_w}{e_e \cdot N}, \text{ тогда } \frac{\Delta Y_w}{\Delta N} = \frac{\Delta I_w}{\Delta N} \text{ и поэтому } k = k'.$$

ны между собой, поскольку темпы, которыми меняется спрос на потребительские блага, будут сильно отличаться от темпов изменения спроса на капитальные блага. Если бы мы захотели принять во внимание возможные различия в форме соответствующих отрезков кривых, характеризующих функции совокупного спроса для двух названных групп отраслей, то могли бы без особого труда изложить вышеприведенную аргументацию в более общей форме. Но для выяснения интересующего нас вопроса удобнее рассмотреть упрощенный случай, когда $k = k'$.

Допустим, что при сложившейся потребительской психологии общества оно потребляет, скажем, $9/10$ приращения дохода¹. Тогда из всего сказанного следует, что мультипликатор будет равен 10 и совокупная занятость, вызванная, например, увеличением общественных работ, окажется в 10 раз больше первичной занятости, обеспечиваемой непосредственно самими общественными работами (при этом предполагается, что не происходит сокращения инвестиций в других сферах). Увеличение занятости может ограничиваться первичной занятостью, непосредственно связанной с расширением общественных работ, только в том случае, если общество, несмотря на наблюдающийся рост занятости, а следовательно, и реального дохода, будет сохранять свое потребление на прежнем уровне. Если же, с другой стороны, общество будет стремиться потратить целиком любое приращение дохода, тогда равновесие не может быть достигнуто ни при каком уровне цен и цены будут расти безгранично. При обычных предпосылках относительно поведения участников экономического процесса увеличение занятости только тогда может сопровождаться уменьшением потребления, если в то же самое время происходит изменение в склонности к потреблению — например, во время войны, в результате пропаганды в пользу ограничения личного потребления. И только в этом случае увеличение занятости, которая непосредственно связана с инвестициями, будет сочетаться с неблагоприятными изменениями, которые испытывает занятость в отраслях, производящих потребительские блага.

Все сказанное лишь как бы подытоживает и придает более точное количественное выражение тому, что теперь должно быть понятно читателю из общих соображений. Приращение инвестиций (выраженное в единицах заработной платы) не может иметь места, если участники экономического процесса не готовы увеличить свои сбережения (также выраженные в единицах заработной платы). Исходя из повседневного опыта, можно предположить, что участники экономического процесса не сделают этого, если их совокупный доход (выраженный в единицах заработной платы) не возрастает. Стремление населения потратить часть своих возросших доходов будет стимулировать расширение производства до тех пор, пока новый уровень (и новое распределение) доходов не

¹ Количества, измеряемые во всех случаях в единицах заработной платы.

обеспечат возможностей для накопления из текущих доходов сбережений, величина которых соответствует увеличившимся размерам инвестиций. Величина мультипликатора показывает, насколько должна возрасти занятость для того, чтобы вызвать такое увеличение реального дохода, которое может побудить участников хозяйственного процесса отложить необходимую сумму добавочных сбережений; значения мультипликатора представляют собой функцию от психологических склонностей населения¹. Если сравнить сбережение с пилулей, а потребление — с джемом, которым ее заедают, то добавка варенья должна находиться в определенной пропорции к размерам дополнительной пилули. Если только психологические склонности участников экономического процесса действительно оказываются примерно такими, какими мы их здесь предполагали, то можно считать, что существует закон, согласно которому расширение занятости, непосредственно связанное с инвестициями, неизбежно должно оказать стимулирующее влияние и на те отрасли, которые производят потребительские блага, и, таким образом, повести к увеличению совокупной занятости, причем такое увеличение превосходит прирост первичной занятости, непосредственно связанной с дополнительными инвестициями.

Из сказанного следует, что если предельная склонность к потреблению приближается к единице, то небольшие колебания в размерах инвестиций повлекут за собой интенсивные колебания занятости; в то же самое время сравнительно небольшой прирост инвестиций поведет к достижению полной занятости. Если, с другой стороны, предельная склонность к потреблению немногим отличается от нуля, то небольшие колебания в размерах инвестиций будут вызывать малые изменения в размерах занятости, и тогда для того, чтобы достигнуть полной занятости, может потребоваться большой прирост инвестиций. В первом случае вынужденная безработица оказалась бы легко излечиваемой болезнью (хотя такая болезнь, конечно, могла бы осложниться, если дать ей развиваться). Во втором случае занятость была бы не столь изменчивой, но она проявляла бы склонность стабилизироваться на низком уровне и упорно не поддавалась бы лечению; в такой ситуации могли бы помочь только самые сильнодействующие средства. В действительной жизни предельная склонность к потреблению, по-видимому, расположена где-то в промежутке между этими двумя описанными крайними ситуациями, хотя и много ближе к единице, чем к нулю. В результате нам приходится в известном смысле иметь дело с отрицательными сторонами обеих описанных гипотетических ситуаций, поскольку, с одной стороны, колебания занятости весьма значительны и в то же самое время увеличе-

¹ Хотя в более общем случае мультипликатор оказывается также функцией от технических условий производства в отраслях промышленности, выпускающих капитальные блага, и в отраслях, производящих потребительские блага.

ние инвестиций, необходимое для достижения полной занятости, оказывается слишком большим для того, чтобы его можно было обеспечить без особого труда. К несчастью, колебания были достаточно велики, чтобы замаскировать истинную природу болезни, а между тем указанные колебания настолько серьезны, что их невозможно устранить, не поняв их природу.

Как только полная занятость достигнута, всякая попытка еще больше увеличить инвестиции независимо от величины предельной склонности к потреблению повлечет за собой тенденции к безграничному росту цен, иначе говоря, в такой ситуации мы достигли бы состояния подлинной инфляции¹. Но вплоть до этого момента рост цен будет сочетаться с увеличением совокупного реального дохода.

III

До сих пор мы рассматривали увеличение *чистой* ценности инвестиций. Если мы хотим, не делая особых оговорок, применить все вышесказанное при анализе влияния, которое может оказать, скажем, расширение общественных работ, то мы должны допустить, что их эффект не ослабляется в связи с сокращением инвестиций в других сферах, а также, конечно, что не происходит изменений в склонности общества к потреблению. Р. Кан в указанной выше статье рассматривал главным образом вопрос о том, какие противодействующие факторы могут играть существенную роль и должны быть приняты во внимание; в статье содержится попытка дать им количественную оценку. Ведь в реальной жизни на конечный результат влияют не только тот или иной прирост инвестиций данного вида, но и различные другие факторы. Если, например, правительство занимает добавочно 100 тыс. человек с помощью общественных работ и если мультипликатор (как он был определен выше) равен 4, то нельзя все же с уверенностью утверждать, что совокупная занятость увеличится на 400 тыс. человек. Дело в том, что политика правительства может оказать противоположное влияние на занятость в других сферах.

Если исходить из соображений, приведенных Р. Каном, то можно предположить, что в современном обществе на конечных результатах будет сказываться влияние ряда существенных факторов, которые не следует упускать из виду. Перечислим эти факторы (хотя первые два из них и не будут вполне понятными до ознакомления с книгой четвертой).

1. Специфические методы финансирования государственных мероприятий и увеличение суммы активно используемых денежных остатков, сопровождающие расширение занятости и связанный с этим рост цен, могут вызвать повышение нормы процента и тем самым оказать неблагоприятное

¹ См. ниже, гл. XXI, с. 280—281.

гоприятное влияние на процессы инвестирования в других сферах, если только органы, регулирующие денежное обращение, не предусмотрят соответствующих противодействующих мероприятий. Между тем увеличение ценности капитальных благ в то же самое время уменьшит предельную эффективность их использования частными инвесторами; поэтому на самом деле потребуются *уменьшение* нормы процента, чтобы компенсировать неблагоприятное влияние этого процесса.

2. В условиях путаницы, которая часто господствует в умах, правительственная программа, оказывая влияние на степень «уверенности» участников экономического процесса, может повлечь за собой увеличившееся предпочтение ликвидности или снизившуюся предельную эффективность капитала, что опять-таки может замедлить другие инвестиции, если не будут приняты специальные противодействующие меры.

3. В открытой экономической системе с внешнеторговыми связями воздействие мультипликатора возросших инвестиций в некоторой части будет сказываться на занятости не в своей стране, а в иностранных государствах, так что увеличение потребления в какой-то степени ослабит благоприятный внешнеторговый баланс собственной страны. Поэтому, если иметь в виду только влияние на внутреннюю занятость, отвлекаясь от занятости во всем мире, то следует соответственно уменьшить численное значение мультипликатора. С другой стороны, наша собственная страна может как бы наверстать известную долю такой «утечки» вследствие того, что мультипликационные процессы, протекающие в другом государстве, оказывают благоприятное воздействие на экономическую активность в нашей стране.

Далее, если речь идет о существенных изменениях, то нужно учесть также прогрессирующее изменение предельной склонности к потреблению, так как отрезок кривой, рассматриваемый при исчислении предельных величин, постепенно смещается, а значит, меняется и величина мультипликатора. Предельная склонность к потреблению может менять значение с переходом к новому уровню занятости, и весьма вероятно, что чаще всего мы будем наблюдать тенденцию к уменьшению предельной склонности к потреблению по мере роста занятости. Иными словами, по мере того как реальный доход возрастает, общество желает потреблять постоянно уменьшающуюся его часть.

Наряду с упомянутым выше общим правилом имеются также и другие факторы, которые могут оказать влияние на изменение предельной склонности к потреблению, а вместе с тем и на мультипликатор. И эти «прочие» факторы, по всей видимости, обычно усиливают, а не ослабляют действие общего правила. Прежде всего в результате эффекта убывающей доходности в течение коротких периодов увеличение занятости будет порождать тенденцию к увеличению той части совокупного дохода, которая попадает в руки предпринимателей. Между тем предельная склонность к потреблению у предпринимателей, вероятно, мень-

ше, чем средняя склонность к потреблению, исчисленная для общества в целом. Во-вторых, безработица обычно сочетается с отрицательными сбережениями, которые возникают в результате финансовых операций, проводимых частными лицами или государственными учреждениями; дело в том, что безработные могут жить либо на сбережения (принадлежащие им самим или их друзьям), либо на средства общественной помощи, которая частично финансируется за счет выпуска займов. Обратный приток на работу должен постепенно уменьшать масштабы таких процессов отрицательного сбережения и поэтому быстрее сокращать предельную склонность к потреблению, чем это происходило бы, если бы реальный доход общества увеличивался в той же пропорции при иных обстоятельствах.

Во всяком случае, мультипликатор, вероятно, будет бóльшим для сравнительно малого увеличения чистой суммы инвестиций, чем для значительного приращения. Поэтому там, где имеются в виду существенные изменения, следует исходить из средней величины мультипликатора, основанной на среднем значении предельной склонности к потреблению в пределах того диапазона, о котором идет речь.

Р. Кан рассмотрел вероятные количественные результаты действия некоторых из перечисленных факторов в ряде гипотетических случаев. Но невозможно, конечно, дать достаточно общее решение подобных вопросов. Можно, например, лишь сказать, что типичное современное общество, вероятно, склонно было бы потреблять немногим менее 80% всякого увеличения его реального дохода, если бы оно представляло собой замкнутую экономическую систему, в которой потребление безработных обеспечивалось бы за счет соответствующего уменьшения потребления других слоев населения; так что после корректировки, учитывающей влияние всех противодействующих факторов, мультипликатор оказался бы немногим меньше 5. Но в стране, где на внешнюю торговлю приходится, скажем, 20% потребления и где безработные получают за счет займов или аналогичных финансовых операций, скажем, до 50% того, что они нормально потребляют, когда имеют работу, мультипликатор занятости, обеспечиваемой новыми инвестициями того или иного вида, может уменьшиться до 2 или 3. Поэтому одни и те же колебания инвестиций будут сопровождаться гораздо менее резкими колебаниями занятости в стране, где внешняя торговля играет сравнительно большую роль, а помощь безработным финансируется в большой мере за счет займов (как, например, в Великобритании в 1931 г.), чем в стране, в которой эти факторы не играют столь существенной роли (как, например, в Соединенных Штатах в 1932 г.)¹.

¹ Ср., однако, приводимые ниже (с. 143—144) оценки, исчисленные по данным американской статистики.

В целом, однако, принцип мультипликатора позволяет дать общий ответ на вопрос о том, каким образом колебания инвестиций, составляющих относительно небольшую долю национального дохода, способны вызвать такие колебания совокупной занятости и дохода, которые характеризуются гораздо большей амплитудой.

IV

До сих пор мы предполагали, что изменения в размерах совокупных инвестиций могут быть предусмотрены заблаговременно, так, чтобы отрасли промышленности, изготавливающие потребительские блага, могли развиваться *pari passu* с отраслями, производящими капитальные блага, и цены потребительских благ не испытывают более резких потрясений, чем это вытекает из самого факта увеличения производимой продукции в условиях убывающей доходности.

Однако для большей общности мы должны рассмотреть также случай, когда первоначальный импульс исходит из расширения производства в отраслях, производящих капитальные блага, причем от такого расширения, которое не было полностью предусмотрено. Ясно, что подобный толчок сможет целиком реализовать свое влияние на занятость только по истечении известного периода времени. Однако при обсуждении данного вопроса я заметил, что этот естественный факт часто приводит к смешению логической теории мультипликатора, правильной применительно к любому моменту времени и не требующей специального учета запаздываний во времени, с последствиями расширения производства в отраслях, производящих капитальные блага, эффект которого сказывается лишь постепенно, с временным лагом и только по прошествии определенного промежутка времени.

Связь между этими двумя явлениями станет ясней, если учесть, во-первых, что непредвиденное или не вполне предвиденное расширение производства в отраслях, производящих капитальные блага, не приводит немедленно к такому же увеличению общей суммы инвестиций, а вызывает их постепенный рост и, во-вторых, что оно может вызвать временное отклонение предельной склонности к потреблению от ее обычного значения, за которым, однако, последует постепенное возвращение к «норме».

Таким образом, на протяжении определенного периода расширение производства в отраслях, производящих капитальные блага, через известные промежутки времени вызывает ряд последовательных приращений в общей сумме инвестиций; вместе с тем в последовательные промежутки времени меняются также значения предельной склонности к потреблению, причем эти значения отличаются как от того, чем они были бы, если бы расширение производства было заранее предусмотрено, так и от той величины, которую они будут составлять, когда в обществе

установится новый устойчивый уровень совокупных инвестиций. Но в течение каждого отдельного промежутка времени теория мультипликатора сохраняет силу в том смысле, что приращение совокупного спроса равно увеличению общей суммы инвестиций, помноженному на мультипликатор, численное значение которого определяется предельной склонностью к потреблению.

Для того чтобы четче разграничить две группы указанных факторов, рассмотрим крайний случай, когда расширение занятости в отраслях, выпускающих капитальные блага, оказалось настолько неожиданным, что в первый момент вообще не произошло никакого увеличения производства потребительских благ. В таком случае расширится занятость в отраслях, выпускающих капитальные блага, и те, кто вновь получил работу в указанных отраслях, будут стремиться получить взамен некоторой части своих дополнительных доходов потребительские блага; в результате этого цены потребительских благ будут повышаться до тех пор, пока не будет достигнуто временное равновесие между спросом и предложением. Установлению равновесия будут способствовать повышение цен, побуждающее отложить потребление, перераспределение дохода в пользу «сберегающих» классов (подобное перераспределение доходов оказывается результатом увеличения прибылей в связи с повышением цен) и, наконец, рассасывание запасов под влиянием роста цен. Поскольку равновесие восстанавливается в результате отсрочки в потреблении, имеет место временное сокращение предельной склонности к потреблению, т. е. уменьшается численное значение самого мультипликатора. Поскольку же в ходе установления равновесия рассасываются запасы, это означает, что на протяжении рассматриваемого промежутка времени общая сумма инвестиций увеличивается медленнее, чем расширяются инвестиции в отрасли, производящие капитальные блага, или, иначе говоря, подлежащая умножению величина не увеличивается на всю сумму приращения инвестиций в отраслях, выпускающих капитальные блага. Однако с течением времени отрасли, производящие потребительские блага, приспособляются к новому уровню спроса, и тогда (поскольку происходит удовлетворение отложенных потребностей) предельная склонность к потреблению на протяжении некоторого времени оказывается выше обычной, как бы компенсируя ее недостаточность в предшествующий период; в конечном счете предельная склонность к потреблению возвращается к нормальному уровню. В то же время восстановление запасов до их прежней величины приводит к тому, что приращение общей суммы инвестиций временно обгоняет увеличение инвестиций в отраслях, производящих капитальные блага (накопление дополнительного оборотного капитала, связанное с расширением объема производства, также временно действует в том же направлении).

Тот факт, что непредвиденные изменения полностью оказывают свое влияние на размеры занятости лишь по истечении известного проме-

жутка времени, играет существенную роль при решении ряда проблем. В частности, его необходимо принять во внимание при исследовании экономического цикла (подход к анализу этого вопроса излагается в моей работе «Трактат о деньгах»). Но этот факт нисколько не подрывает значение теории мультипликатора, как она была изложена в этой книге; несмотря на существование временных лагов, мультипликатор все же может служить мерилем совокупного увеличения занятости, которое, как можно ожидать, повлечет за собой расширение производства в отраслях, выпускающих капитальные блага. Больше того, за исключением тех случаев, когда отрасли, производящие потребительские блага, уже работают почти на полную мощность — так что увеличение продукции требует расширения предприятий, а не только более интенсивного использования имеющегося оборудования, — нет оснований полагать, что потребуются сколько-нибудь значительный промежуток времени, прежде чем занятость в отраслях, выпускающих потребительские блага, начнет повышаться *pari passu* с занятостью в отраслях, производящих капитальные блага, и численное значение мультипликатора не установится вблизи от его нормального уровня.

V

Выше уже отмечалось, что чем больше предельная склонность к потреблению, тем больше величина мультипликатора и, значит, тем больше сдвиги в занятости, вызываемые данным изменением в размерах инвестиций. Кажется, что это может привести нас к следующему парадоксальному заключению: бедное общество, в котором сберегается очень малая доля дохода, подвержено более резким колебаниям, чем богатое общество, где сберегается большая доля дохода и поэтому меньше величина мультипликатора.

Однако подобное заключение упускает из виду различие между влиянием, которое оказывают предельная склонность к потреблению и средняя склонность к потреблению. Хотя при высокой предельной склонности к потреблению данное процентное изменение инвестиций дает *сравнительно* бóльший мультипликационный эффект, все же в *абсолютном* выражении указанный эффект будет невелик, если и *средняя* склонность к потреблению также высока. Это можно проиллюстрировать следующим числовым примером.

Предположим, что склонность общества к потреблению такова, что, до тех пор пока его реальный доход не превышает продукции, получаемой в результате соединения 5 млн человек с имеющимися в наличии производственными мощностями, оно потребляет весь свой доход. Допустим также, что из продукции дополнительно занятых 100 тыс. человек оно потребляет 99%, из продукции следующих 100 тыс. — 98%, еще дополнительных 100 тыс. — 97% и т. д. и что при увеличении численности рабочих и служащих до 10 млн человек достигается полная за-

нятость. Отсюда следует, что, когда занято $5 \text{ млн} + n \times 100 \text{ тыс.}$ человек, значение предельного мультипликатора равно $\frac{100}{n}$ и инвестируется

$\frac{n(n+1)}{2 \cdot (50+n)}$ процентов национального дохода.

Поэтому, когда занято 5200 тыс. человек, мультипликатор очень велик (он равен 50), но инвестиции представляют собой лишь ничтожную долю — 0,06% текущего дохода. Если даже инвестиции сократятся очень резко, скажем на $\frac{2}{3}$, то занятость снизится лишь до 5100 тыс. человек, т. е. примерно на 2%. С другой стороны, когда занято 9 млн человек, предельный мультипликатор сравнительно мал, а именно 2,5, но инвестиции теперь составляют существенную часть — 9% текущего дохода, и поэтому если инвестиции сокращаются на $\frac{2}{3}$, то занятость снизится до 6900 тыс., т. е. на 23%. В пределе, когда инвестиции падают до нуля, в первом случае занятость снизится только на 4%, тогда как в последнем случае она сократится на 44%¹.

В приведенном выше примере более бедное из двух сравниваемых обществ оказывается более бедным вследствие более низкого уровня занятости. Но то же самое рассуждение применимо и к случаям, когда бедность обусловлена более низкой квалификацией используемых рабочих и служащих, худшей техникой или меньшими размерами капитального оборудования. Таким образом, хотя в бедном обществе размеры мультипликатора сравнительно велики, влияние колебаний в размерах инвестиций на занятость окажется много сильнее в богатом обществе, так как можно предположить, что именно в последнем текущие инвестиции составляют гораздо большую долю текущей продукции².

Из сказанного также со всей очевидностью следует, что при наших предположениях один и тот же прирост численности людей, привлекаемых к осуществлению общественных работ, сможет оказать значитель-

¹ В рассматриваемом примере размеры инвестиций измерялись числом людей, которым они обеспечивают занятость. Поэтому если по мере увеличения занятости будет происходить убывание доходности на единицу занятости, то увеличение инвестиций в два раза при описанном способе измерения будет означать, что в натуральном выражении (если таковое вообще возможно) инвестиции возрастают менее чем в два раза.

² В более общей форме отношение темпов изменения совокупного спроса к темпам изменения инвестиций можно выразить следующим образом:

$$\frac{\Delta Y}{Y} \bigg/ \frac{\Delta I}{I} = \frac{\Delta Y}{Y} \cdot \frac{Y - C}{\Delta Y - \Delta C} = \frac{1 - \frac{C}{Y}}{1 - \frac{dC}{dY}}$$

По мере того как растет богатство, $\frac{dC}{dY}$ уменьшается, но снижается и $\frac{C}{Y}$. Таким образом, величина этой дроби возрастает или снижается в зависимости от того, как увеличивается (или уменьшается) потребление: в большей или в меньшей пропорции, чем доход.

но большее влияние на совокупную занятость, если оно проводится еще в тот период, когда уровень безработицы особенно высок, чем если оно предпринималось бы позднее, когда экономика приближается к уровню полной занятости. Обратимся к приведенному примеру: если в то время, когда занятость упала до 5200 тыс. человек, на общественных работах будет занято дополнительно еще 100 тыс. человек, совокупная занятость возрастет до 6400 тыс. Но если занятость уже составляет 9 млн человек, прием на общественные работы добавочных 100 тыс. человек вызовет увеличение совокупной занятости только до 9200 тыс. Таким образом, если только сохраняет силу предположение, согласно которому по мере увеличения безработицы все меньшая доля дохода сберегается, во время жестокой безработицы могут многократно «окупаться» даже те общественные работы, финансируемые за счет сокращения расходов на выплату пособий безработным, полезность которых представляется сомнительной. Но то же самое предложение о расширении общественных работ может стать гораздо менее убедительным по мере того, как экономика приближается к уровню полной занятости. Далее. Если правильно наше предположение, согласно которому предельная склонность к потреблению неуклонно падает с приближением к полной занятости, то отсюда следует, что заданное дальнейшее увеличение занятости все труднее обеспечить путем дополнительного увеличения инвестиций.

Было бы нетрудно вычертить график, характеризующий движение предельной склонности к потреблению на каждой стадии промышленного цикла, исходя из статистических данных о совокупном доходе и совокупных инвестициях на последовательные моменты времени, если бы только мы располагали такими данными. Однако в настоящее время наша статистика недостаточно точна (или недостаточно приспособлена к решению данной задачи), поэтому она не позволяет нам пойти дальше весьма приблизительных оценок. Лучше всего, насколько я знаю, для этой цели подходят данные С. Кузнеца, относящиеся к Соединенным Штатам (мы уже ссылались на них выше, см. с. 122—124), хотя и указанные показатели весьма ненадежны. Если сопоставить эти цифры с имеющимися оценками национального дохода, то при всей условности указанных данных они обнаруживают более низкую и вместе с тем более стабильную величину мультипликатора инвестиций по сравнению с той, которую я мог бы ожидать. Если выделить изолированно отдельные годы, то результаты оказываются крайне нерегулярными. Но если сгруппировать их попарно, то мультипликатор, по-видимому, составляет меньше и, по всей вероятности, довольно устойчив в области значений, близких к 2,5. Это соответствует предельной склонности к потреблению, не превышающей 60—70% — цифра, которая кажется вполне согласующейся с условиями бума, но неожиданно и, как мне представляется, неправдоподобно низкой для кризиса. Возможно, однако, что крайний финансовый консерватизм американских акционерных компаний, который проявляется даже в обстановке кризиса, может объяснить это явление.

Другими словами, если ремонт и замена оборудования фактически не производятся в соответствующих размерах, так что инвестиции резко сокращаются, а финансовые отчисления для этих целей продолжают накапливаться, то указанные процессы предотвращают рост предельной склонности к потреблению, который имел бы место при иных обстоятельствах. Я подозреваю, что этот фактор мог сыграть серьезную роль в углублении недавнего кризиса в Соединенных Штатах. С другой стороны, возможно, что статистика несколько преувеличивает падение инвестиций, которые, по имеющимся данным, были в 1932 г. на 75% меньше, чем в 1929 г., в то время как «чистое накопление капитала» снизилось более чем на 95%. Даже сравнительно небольшое изменение в этих оценках привело бы к существенному изменению в величине мультипликатора.

VI

Когда существует вынужденная безработица, то предельная тяжесть труда неизбежно оказывается меньше, чем полезность предельного продукта. В действительности разрыв между ними может достигать значительных размеров. Ведь для человека, который долго оставался безработным, некоторые трудовые затраты не только не будут в тягость, но, напротив, могут доставлять ему удовлетворение. Если согласиться с этим, тогда приведенные выше соображения показывают, каким образом «непроизводительные расходы», финансируемые с помощью займов¹, могут тем не менее в итоге обогатить общество. Сооружение пирамид, землетрясения, даже войны могут послужить стимулом к увеличению богатства, если воспитание наших государственных деятелей на принципах классической политической экономии не позволяет выбрать какой-либо лучший путь.

Любопытно, что здравый смысл, пытаясь вырваться из пут нелепых теоретических заключений, склонялся к тому, чтобы предпочесть *полностью* непроизводительные доходы, финансируемые с помощью займов, *частично* непроизводительным расходам: ведь о последних, поскольку они не совсем непроизводительные, обычно судят с точки зрения строгих «коммерческих» принципов. Например, решение о помощи безработным, финансируемой за счет займов, как правило, принимают лег-

¹ Во многих случаях удобно пользоваться термином «расходы, финансируемые с помощью займов» («loan expenditure»), подразумевая под этим правительственные инвестиции, финансируемые посредством займов у частных лиц, а также всякие другие текущие правительственные расходы, финансируемые таким образом. Строго говоря, последние следовало бы рассматривать как отрицательные сбережения, но деятельность государственных органов не подвержена влияниям тех же психологических побуждений, которые управляют частными сбережениями. Таким образом, «расходы, финансируемые с помощью займов» — удобное выражение для общего чистого прироста задолженности государственных и местных органов власти независимо от того, проводятся ли эти суммы по счетам капитальных расходов или выступают в форме текущего бюджетного дефицита. В первом случае расходы, финансируемые с помощью займов, обнаруживают свое действие в соответствующем расширении инвестиций, а во втором — в увеличении склонности к потреблению.

че, чем решение о таких расходах на совершенствование техники, которые не окупаются исходя из существующей нормы процента. В то же время рытье ям в земле, известное под названием добычи золота, которое не только не прибавляет ничего к действительному богатству мира, но предполагает к тому же дополнительную тягость труда, рассматривается как лучшее из всех решений.

Если бы казначейство наполняло старые бутылки банкнотами, закапывало их на соответствующей глубине в бездействующих угольных шахтах, заполняло эти шахты доверху городским мусором, а затем наконец предоставляло бы частной инициативе на основе хорошо испытанных принципов *laissez-faire* выкапывать эти банкноты из земли (причем, чтобы получить право на такую добычу, требовалось бы, конечно, надлежащим порядком арендовать «банкнотоносную» площадь), то безработица могла бы полностью исчезнуть, а косвенным образом это привело бы, вероятно, к значительному увеличению как реального дохода общества, так и его капитального богатства по сравнению с существующими размерами. Разумеется, более целесообразно было бы строить жилые дома и т. п., но если этому препятствуют политические и практические трудности, то и предлагаемый вариант окажется лучше, чем ничего.

Аналогия между подобным вариантом и реальными процессами добычи золота, в сущности говоря, полная. Как показал опыт, в то время когда на доступной глубине можно добыть достаточное количество золота, реальное богатство мира быстро растет, а когда золота на доступных глубинах мало, наступает застой или упадок. Таким образом, золотые рудники чрезвычайно ценны и важны для цивилизации. Так же как расходы на ведение войны оказываются единственной формой огромных затрат, финансируемых с помощью займов, которую государственные деятели считают оправданной, так и добыча золота представляет собой единственный предлог для такого рытья ям в земле, которое банкиры готовы считать здоровым финансовым предприятием. И тот и другой виды деятельности сыграли свою роль в прогрессе за неимением лучшего. Здесь стоит упомянуть также следующее обстоятельство: наблюдающаяся во время кризисов тенденция к росту цены золота (по сравнению с ценами на труд и материалы) помогает конечному восстановлению хозяйственной активности, так как увеличивает глубину, на которой окупается добыча золота, и понижает минимальные требования к качеству руды, которую считают удовлетворяющей коммерческим требованиям.

И дело не ограничивается вероятным влиянием увеличенного притока золота на норму процента; когда мы сталкиваемся с ситуацией, исключающей увеличение занятости такими средствами, которые позволяют в то же самое время обеспечить рост запаса полезного богатства, сама добыча золота может по двум причинам рассматриваться как чрезвычайно удобная форма инвестиций. Во-первых, добыча золота представляется особенно привлекательной с точки зрения спекулятив-

ных операций, поэтому и решения насчет такой добычи сравнительно меньше зависят от установившейся на рынке нормы процента. Во-вторых, результат этой деятельности, а именно рост запаса золота, не оказывает влияния на уменьшение его предельной полезности, как это происходит с другими благами. Поскольку ценность дома зависит от его полезности, каждый следующий построенный дом уменьшает ожидаемую величину доходов, которые могло бы принести строительство новых домов, и поэтому делает менее привлекательными дальнейшие инвестиции такого рода (если только норма процента не снижается *pari passu* с указанным процессом). А плоды, приносимые добычей золота, лишены этого недостатка, и приостановку дальнейшей добычи могло бы вызвать лишь увеличение единицы заработной платы (выраженной в золоте); однако такая ситуация едва ли может иметь место до тех пор, пока уровень занятости существенно не повысится. Более того, здесь не проявляется отрицательное влияние инвестиций, связанное с накоплением резервов для покрытия издержек использования и добавочных издержек, что также отличает добычу золота от изготовления других элементов богатства, не имеющих столь длительных сроков службы.

Древний Египет был вдвойне счастлив и, несомненно, был обязан своим сказочным богатством тому, что он располагал двумя такими видами деятельности, как сооружение пирамид и добыча благородных металлов; плоды этой деятельности не могли непосредственно удовлетворять нужды человека и не использовались для потребления, а следовательно, и по мере увеличения изобилия они не утрачивали своей ценности. В средние века строили соборы и служили панихиды. Две пирамиды и две заупокойные мессы вдвое лучше, чем одна; однако этого никак нельзя сказать о двух железнодорожных магистралях от Лондона до Йорка. В конечном счете мы стали слишком уж предусмотрительными, вышколив себя так, что нас трудно отличить от «благоразумных» финансистов; мы теперь столь тщательно взвешиваем каждое решение, прежде чем увеличить «финансовое бремя», которое возлагается на потомство при сооружении домов, предназначенных для наших детей и внуков, что у нас нет таких легких способов избавиться себя от страданий, причиняемых безработицей. И нам приходится принимать такие страдания как неизбежный результат применения к деятельности государства тех заповедей, которые наилучшим образом приспособлены для того, чтобы «приносить обогащение» отдельному человеку; ведь такие заповеди позволяют человеку накапливать притязания на будущие удовольствия — притязания, которыми он вовсе не собирается воспользоваться в какой-либо определенный момент.

Книга четвертая

ПОБУЖДЕНИЕ К ИНВЕСТИРОВАНИЮ

Глава XI

ПРЕДЕЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАПИТАЛА

Когда человек инвестирует деньги или покупает капитальное имущество, он приобретает право на ряд будущих доходов от продажи соответствующей продукции за вычетом текущих расходов, связанных с ее выпуском, — доходов, которые он ожидает получить в течение срока службы имущества. Этот ряд годовых доходов Q_1, Q_2, \dots, Q_n удобно назвать *ожидаемым доходом* от инвестиций.

Ожидаемому доходу от инвестиций противостоит *цена предложения* капитального имущества, понимаемая при этом не как та рыночная цена, по которой имущество данного вида может быть в настоящий момент куплено на рынке, а как цена, как раз достаточная для того, чтобы побудить производителя к выпуску новой добавочной единицы этого имущества, т. е. то, что обычно называется его *восстановительной стоимостью*. Отношение, которое связывает ожидаемый доход от капитального имущества с его ценой предложения, или восстановительной стоимостью, т. е. отношение между ожидаемым доходом, приносимым дополнительной единицей данного вида капитального имущества, и ценой производства этой единицы, дает нам *предельную эффективность капитала* этого вида. Более точно я определяю предельную эффективность капитала как величину, равную той норме дисконта (rate of discount)*, которая уравнила бы нынешнюю стоимость ряда годовых дохо-

* В изданиях 1978 и 1993 гг. значилось «учетной ставке». То же выражение присутствует и в сноске на следующей странице. Перевод уточнен. — *Прим. науч. ред.*