

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
МЫСЛЬ ЗАПАДА

ДЖ.Р.ХИКС

*СТОИМОСТЬ
И КАПИТАЛ*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ ЗАПАДА

**VALUE
AND
CAPITAL**

**AN INQUIRY INTO
SOME FUNDAMENTAL PRINCIPLES
OF ECONOMIC THEORY**

**BY
J.R.HICKS**

**Oxford
At The Clarendon Press**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ ЗАПАДА

Дж.Р.ХИКС

СТОИМОСТЬ И КАПИТАЛ

Перевод с английского

Общая редакция
и вступительная статья
доктора экономических наук
Р.М.Энтова



МОСКВА
ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ГРУППА «ПРОГРЕСС»
«УНИВЕРС» • 1993

Редактор Книна Л.А.

Дж.Р. Хикс.

Х 44 Стоимость и капитал: Пер. с англ./Общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Энтова. — М., Издательская группа «Прогресс», 1993 — 488 с. («Экономическая мысль Запада»).

Автор — продолжатель маршаллианской традиции в буржуазной политической экономии. В работе систематически излагаются основы маржиналистской микроэкономической теории; в ней содержится пересмотр традиционных представлений теории полезности. Рассматриваются условия устойчивости конкурентного равновесия, отмечается неизбежность возникновения неравновесных ситуаций в капиталистической экономике.

Выпуская работу Дж. Хикса «Стоимость и капитал», фирма «Универс» сохраняет предисловие Р.М. Энтова к изданию 1988 г. без изменений.

Определенные подходы, содержащиеся в предисловии, вызваны условиями, существовавшими в тот период. Вместе с тем, незадолго до своей смерти Дж. Хикс, познакомившись с английским переводом предисловия, назвал его одной из лучших публикаций, посвященных его книгам.

Книга рассчитана на специалистов.

Х $\frac{0602000000-146}{006(01)-93}$ без объявления

ББК 65.02

Фирма «Универс»

© Перевод на русский язык, предисловие и примечание
Издательская группа
«Прогресс», 1988,
1993

ISBN 5—01—004312—2

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ДЖ. Р. ХИКСА

Джон Ричард Хикс принадлежит к числу наиболее известных и влиятельных представителей современной буржуазной политической экономии. Во многих работах западных авторов его характеризуют как одного из самых выдающихся экономистов-теоретиков нашего века¹. Перу Дж. Хикса принадлежит более 20 книг и несколько десятков статей, причем в центре исследования чаще всего оказывались важные проблемы политической экономии — теория стоимости, спроса и цены, заработной платы, капитала и прибыли, хозяйственного роста, промышленного цикла, инфляции и т. д. Наибольшую известность автору принесла неоднократно переиздававшаяся книга «Стоимость и капитал», снискавшая в западной литературе репутацию «классической работы».

Эволюция теории Дж. Хикса

Джон Р. Хикс родился в небольшом английском городке Лимингтон в 1904 г. Получил образование в Оксфордском университете; его «наставником» был известный деятель фабианского движения Дж. Коул (1889—1959), который незадолго до этого окончил тот же университет. С 1926 г. Хикс преподавал в Лондонской школе экономики. В 1928—1931 гг. он опубликовал в журнале *Экономика* ряд статей, посвященных условиям формирования заработной платы в строительстве (материалы подготовленной диссертации), теоретическим концепциям, в которых существование капиталистической прибыли выводится из неопределенности, характеризующей операции предпринимателя и др.

«*Теория заработной платы*». В 1932 г. была опубликована первая книга Хикса «Теория заработной платы». Уже

¹ См., например: M. Blaug. Great Economists since Keynes. An Introduction to the Lives and Works of One Hundred Modern Economists. Sussex, 1985, p. 91.

в этой работе 28-летний английский экономист продемонстрировал свой интерес к самым общим теоретическим проблемам, и прежде всего к теории стоимости. Книга открывается фразой: «Теория определения заработной платы в условиях свободного рынка — это просто частный случай общей теории стоимости»¹. Концепция, связывающая размеры заработной платы с величиной предельного продукта труда рабочего, к моменту выхода книги Хикса имела уже почти полувековую историю (автор прямо ссылается на «Распределение богатства» Дж. Б. Кларка и «Принципы политической экономии» А. Маршалла²). Однако к этому времени в центр обсуждения выдвинулся ряд вопросов, связанных с особенностями функционирования рынков при подрыве условий так называемой совершенной конкуренции.

В чем же проявляются нарушения конкурентного механизма на рынке труда? Как известно, к началу нашего столетия в ключевых отраслях экономики развитых капиталистических стран утвердилось господство монополий. Однако Хикс — в полном соответствии с традициями буржуазной политической экономии, — по существу, уклоняется от рассмотрения роли капиталистической монополии и, в частности, монополистических соглашений между предпринимателями, соглашений, обнаруживающихся на рынке рабочей силы³. Единственным фактором, нарушаю-

¹ J. Hicks. The Theory of Wages. New York, 1963, p. 1.

² Критический анализ теории предельной производительности содержится в кн.: В. Афанасьев. Этапы развития буржуазной политической экономии (очерк теории). М., 1985.

³ Пытаясь как-то оправдать явную односторонность своего анализа, Хикс ссылается, в частности, на то, что большая часть сведений об объединениях предпринимателей хранится в секрете, тогда как действия профсоюзов всегда «на виду» (см.: J. Hicks. The Theory of Wages, p. 166—167). Подобное соображение, разумеется, никак не может использоваться в качестве серьезного довода, позволяющего исключить из теоретического анализа объединенные действия предпринимателей, и сам автор в одном-двух случаях ссылается на получившие широкую известность случаи локаутов. Тем не менее в ходе последующих рассуждений неизменно предполагается, что капиталистические предприниматели своими действиями не могут оказывать какого-либо влияния на рыночный уровень заработной платы (выражаясь словами Хикса, при покупке факторов производства фирма всегда выступает как *prisetaker* — см.: J. Hicks. The Theory of Wages, p. 332).

После второй мировой войны в статье «Экономические основы политики заработной платы» Хикс упоминает о необходимости учитывать монополистическую роль ассоциации предпринима-

щим свободное взаимодействие рыночных сил, в книге «Теория заработной платы» оказывается деятельность профессиональных союзов рабочих и служащих. Объединение трудящихся и развитие профсоюзного движения вызвало к жизни, по утверждению Хикса, такие силы, которые эффективно противостоят попыткам предпринимателей снизить заработную плату; более того, эти силы могут обеспечивать повышение доходов рабочих сверх «равновесного» уровня.

Считая обычные маржиналистские схемы распределения доходов недостаточными, Хикс дополняет их «теорией промышленного конфликта». Единственной нерыночной силой, воздействующей в этих теоретических моделях на движение заработной платы, оказываются действия профсоюзов. Характерна сама постановка проблемы: «В какой мере давление профсоюзов может заставить предпринимателей платить более высокую заработную плату или предоставить своим рабочим и служащим другие, более благоприятные условия труда, чем те, которые имели бы место при отсутствии профсоюзов?»¹

Основное орудие давления на предпринимателей, которое, по утверждению английского экономиста, используют профсоюзы, — это угроза забастовки. Рассматривая вопрос о возможности повышения заработной платы, предприниматель сравнивает дополнительные издержки, связанные с повышением зарплаты, и убытки, которые должна принести забастовка в том случае, если он откажется пойти навстречу требованиям рабочих. К числу параметров, играющих особенно важную роль в развитии «промышленного конфликта», относится вероятная продолжительность забастовки².

телей на рынке рабочей силы; однако в теоретической модели монополии отсутствует устойчивое равновесие. И автор опять отвергает эту идею, ссылаясь на сей раз на ограниченные возможности теории монополии. «Чистая теория монополии, — утверждает он, — может лишь в очень ограниченных масштабах использоваться для того, чтобы объяснить поведение предпринимателей на тех рынках, на которых они продают свою продукцию; еще менее вероятно, что такая теория окажется сколько-нибудь уместной при анализе поведения участников, выступающих — с той или другой стороны — на рынке рабочей силы» (J. Hicks. *Economic Foundations of Wage Policy*. — *Economic Journal*, September 1955).

¹ J. Hicks. *The Theory of Wages*, p. 352.

² Хиксианская модель определения заработной платы, в которой ставки оплаты определяются пересечением «кривой уступок» предпринимателей и «кривой сопротивления» профсоюзов, до на-

Содержание книги «Теория заработной платы» может свидетельствовать (иногда прямо, а чаще — косвенно) о том глубоком впечатлении, которое произвела на ее автора всеобщая забастовка английских рабочих 1926 г. Многие суждения о стачечной борьбе, которые высказаны в этой книге, продиктованы острым сознанием опасности, грозящей всей капиталистической системе хозяйственных отношений. В проектах смягчения классового конфликта наглядно проявляется связь сформировавшегося монополистического капитализма с оппортунизмом — связь, которая, как показал В. И. Ленин, «сказалась раньше всех и ярче всех в Англии благодаря тому, что некоторые империалистические черты развития наблюдались здесь гораздо раньше, чем в других странах»¹.

В соответствии с идеями «гильдейского социализма» Хикс полагает, что профсоюзы могут осуществлять важные социальные функции в тех случаях, когда им удастся поддерживать «мир в промышленности», причем развиваемая им концепция промышленного конфликта может способствовать теоретическому осмыслению подобной «миротворческой» роли. Ведь если можно примерно оценить наперед убытки, которые должна принести предпринимателям и рабочим предстоящая забастовка, рассуждает автор, обе стороны могут окончить дело миром, сговорившись между собой. Решающую роль при этом, разумеется, должно играть подчинение реформистской линии профсоюзного руководства интересам капиталистов. «Чем тесней контакты между профсоюзными руководителями и предпринимателями, — пишет Хикс, — тем в большей степени профсоюзные руководители из агитаторов превращаются в коммерческого посредника»². Что же, яснее не скажешь!

Приемы заведомого преувеличения, всяческого выпячивания роли профсоюзов в апологетических целях не новы, они нередко встречались в буржуазной и реформистской литературе прошлого столетия. В своей работе «Брентано contra Маркс» Ф. Энгельс отмечал, что пропасть между наемными рабочими и капиталистами становится все

стоящего времени широко используется в западных учебных пособиях (см., например: R. Burns, G. Stone. Economics. 2nd ed. Glenview (Ill.), 1984, p. 703—704).

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, с. 423—424.

² J. Hicks. The Theory of Wages, p. 147.

глубже и шире по мере того, как современная крупная промышленность овладевает всеми отраслями производства. «Но так как г-н Брентано хочет сделать наемного раба *довольным* наемным рабом, ему приходится колоссально преувеличивать благоприятное влияние охраны труда, сопротивления профессиональных союзов, крохоборческого социального законодательства и т. д.; а так как мы имеем возможность противопоставить этим преувеличениям простые факты, то он гневается»¹.

К моменту выхода в свет издания «Теории заработной платы» «простые факты» реальной действительности самым наглядным образом входили в конфликт с апологетическими схемами. Достаточно вспомнить о том, что в результате разворачивания самого глубокого в истории капитализма экономического кризиса безработица достигла невиданных масштабов; пользуясь этим, капиталистические предприниматели повсеместно прибегали к снижению ставок заработной платы и усилению эксплуатации тех трудящихся, которым удалось сохранить работу. В подобной обстановке автор, разумеется, не мог обойти вопрос о причинах существования безработицы и о том влиянии, которое она оказывает на движение заработной платы.

Впоследствии Хикс с удовлетворением отмечал, что анализ проблемы безработицы в первом издании его «Теории заработной платы» был намного содержательней, чем в вышедшей четырем годами позже «Общей теории занятости, процента и денег» Кейпса². Действительно, в первой из этих книг можно найти более обстоятельное описание причин существования различных групп безработных. Как по методологии, так и по общей направленности этот анализ мало отличается от теоретической характеристики безработицы, содержавшейся в работах экономистов кембриджской школы (Ф. Эджуорта, А. Пигу и др.) и Кейнса. Буржуазных экономистов этого направления объединял — и до настоящего времени продолжает объединять — тезис о том, что важнейшим фактором существования постоянной безработицы неизменно оказывается нежелание самих трудящихся работать (или их неумение, недостаточная энергичность и т. п.). В «Теории заработной платы» встречаются отдельные «зарисовки с натуры», свидетельствующие, например, о резких колебаниях занятости в ряде от-

¹ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 22, с. 100.

² См.: J. Hicks. The Theory of Wages, p. 318.

раслей¹, и все же основная линия теоретического анализа, по существу, игнорирует тенденции развития капиталистического производства, законы капиталистического накопления.

Основную часть нерассасывающейся армии безработных составляют, по утверждению Хикса, те рабочие, результаты труда которых оказываются недостаточными для того, чтобы претендовать на получение «стандартной» заработной платы. Некоторым людям «исключительно трудно приспособиться к требованиям промышленной системы»², другие слишком инертны и не обнаруживают готовности к переезду, когда меняется размещение промышленности, и т. п. И хотя в «Теории заработной платы» можно найти краткие упоминания о возможных изменениях спроса на рабочую силу — прежде всего сезонных колебаниях (!), — его теоретическая конструкция оказывается совершенно непригодной для объяснения скачкообразного увеличения числа рабочих и служащих, лишившихся заработка, и существования массовой застойной безработицы на протяжении 30-х годов. Исходя из приводившейся выше аргументации, оставалось, по-видимому, только предположить внезапное распространение некой загадочной эпидемии, связанной с массовым нежеланием работать, исчезновением производственной квалификации, навыков к труду и т. п. Чудовищные лишения, которые испытывали в то время миллионы безработных в различных капиталистических странах, еще наглядней выявляли всю нелепость подобных субъективистских концепций, авторы которых пытались взвалить вину за безработицу на трудящихся³.

¹ Так, в третьей главе книги отмечается, что в капиталистической экономике существуют довольно обширные секторы, представляющие крайне нерегулярный спрос на рабочую силу; рабочие и служащие, занятые в таких отраслях, особенно часто оказываются за воротами предприятий. В тех случаях, когда удается найти более надежную работу в других секторах экономики, эти люди вынуждены соглашаться на самые невыгодные для них условия оплаты.

² J. Hicks. The Theory of Wages, p. 44.

³ Во втором издании «Теории заработной платы» Хикс должен был признать обнаружившийся к концу кризиса 1929—1933 гг. разительный контраст между содержащимися в книге построениями и реальной действительностью; впрочем, он связывал этот конфликт лишь с неудачным выбором времени издания. На протяжении всего двадцатого столетия, писал Хикс, невозможно было выбрать

В первом издании «Теории заработной платы» можно встретить ряд аналитических приемов, которые в последующий период, по существу, стали общепринятыми в западной экономической литературе. Так, рассматривая изменения в распределении доходов, Хикс связывает их с процессами замещения между трудом и капиталом и высказывает соображения относительно возможной эластичности такого замещения. Характеристики эластичности замещения между трудом и капиталом сегодня используются в теории производственных функций, они играют существенную роль в современных буржуазных теориях распределения доходов. Широкое распространение получило хиксианское определение «нейтральности» технических нововведений (характеристика таких нововведений, осуществление которых не меняет пропорций распределения продукта между факторами производства).

В действительности, однако, по мысли автора «Теории заработной платы», технический прогресс чаще всего не носит нейтрального характера. Факты капиталистической действительности могут свидетельствовать о том, что при выборе новой техники предприниматели во многих случаях предпочитают именно те виды оборудования, которые позволяют сильнее всего уменьшить спрос на рабочую силу и тем самым не только сократить часть наемного персонала, но и оказать серьезное давление на зарплату тех рабочих, которым еще удалось сохранить свое место. С момента появления фабричной системы машина, как показал К. Маркс, преднамеренно используется капиталом как враждебная рабочему сила. Переход к более широкому использованию машин и превращение части рабочего населения в относительно избыточное — таков метод, каким капитал быстрее или медленнее реагирует на повышение заработной платы¹.

Указанная тенденция получила отражение — в совершенно искаженном виде — в концепции «индуцированных нововведений». Повышение заработной платы (исходный пункт большинства теоретических рассуждений Хикса!) должно, по его словам, приводить в движение «индуцированные нововведения» — такие нововведения, которые

худший год для публикации, — «год, когда теория, которую я развивал в своей работе, оказалась бы более неуместной» (J. Hicks. The Theory of Wages, p. 305).

¹ См.: К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 16, с. 152—153.

обеспечивают более активное замещение труда капиталом. В последующем развитии буржуазной теории, однако, вопрос об экономических и социальных последствиях трудосберегающего технического прогресса, по существу, «потонул» в нескончаемых спорах о том, насколько правомерно рассматривать результаты таких нововведений как замещение в рамках той же агрегатной производственной функции (или же имеет место смещение кривой, переход к иным параметрам производственной функции).

Теоретические построения Хикса оказали заметное влияние и на последующее развитие неоклассических концепций безработицы. В своих первых статьях и в книге «Теория заработной платы» он пытался выделить в общей массе безработных различные компоненты: ту ее часть, которая входит в активное предложение рабочей силы и оказывает непосредственное воздействие на движение рыночных ставок заработной платы, и ту часть, которая хотя и лишена работы, но, по его утверждению, играет на рынках труда «пассивную» роль. Рассуждения подобного рода впоследствии получили дальнейшее развитие в теории так называемой естественной нормы безработицы¹.

После выхода в свет «Теории заработной платы» Хикс опубликовал ряд статей в ведущих теоретических журналах: две из них — «Еще раз о теории стоимости», вышедшая в журнале *Экономика* в феврале 1934 г., и «Кейнс и „классики“», вышедшая в журнале *Эконометрика* в апреле 1937 г. — будут упоминаться в последующем изложении. В 1939 г. была издана главная его работа, посвященная теории стоимости, — «Стоимость и капитал» (вышедшая за два года до этого в Париже книга Хикса «Математическая теория стоимости» в несколько переработанном виде была включена в математическое приложение к работе «Стоимость и капитал»).

Стоимость и капитал. 20—30-е годы нашего столетия в английской политической экономии обычно считаются «годами высокой теории» — периодом, который характеризуется «необычайной концентрацией интеллектуальных усилий и появлением множества новых теоретических кон-

¹ Критический анализ современных буржуазных теорий безработицы содержится в книгах: «Социальная болезнь «номер один». Как с ней бороться?», М., 1985; «Критика буржуазных теорий ГМК. Проблемы «смешанной экономики»», М., 1984, гл. 12.

цепций»¹. Именно в это время вышли в свет «Трактат о деньгах» (1930) и «Общая теория занятости, процента и денег» (1936) Дж. М. Кейнса, «Экономическая теория несовершенной конкуренции» (1933) Дж. Робинсон, «Торговый цикл» (1936) В. Харрода, «Торговля и кредит» (1928) Р. Хоутри, «Деньги» (1922) и «Банковская политика и уровень цен» (1926) Д. Робертсона, получившие впоследствии широкую известность работы Дж. Мида, Л. Роббинса и Дж. Шэкля. Но и в ряду этих работ книга Хикса «Стоимость и капитал» выделялась широтой и последовательностью теоретического анализа. П. Самуэльсон в своей книге «Основания экономического анализа» писал, что работа Хикса «Стоимость и капитал» займет свое место в истории экономической мысли рядом с классическими работами Курно, Вальраса, Парето и Маршалла².

В последующие годы за книгой «Стоимость и капитал» прочно утвердилась репутация «классического труда». Она переиздавалась в Англии, была переведена на другие языки. В 1972 г. Хиксу была присуждена (совместно с известным американским экономистом К. Эрроу) Нобелевская премия по экономике «за разработку теории общего равновесия и экономики благосостояния»; а такая характеристика, по мнению самого Хикса, относится к книге «Стоимость и капитал» (1939) и к работам, написанным между 1939 и 1946 годами, — работам, наметившим основные линии той концепции, которую впоследствии стали называть «новой экономикой благосостояния»³. Выделяя заслуги Хикса в этой области, А. Линдбек, возглавляющий в настоящее время комитет по Нобелевским премиям по экономике, отмечал в качестве важнейшей научной заслуги Хикса разработку микроэкономических основ теории общего равновесия⁴.

Теоретические проблемы, излагаемые в книге «Стоимость и капитал», более подробно рассматриваются в последующих разделах. Здесь же ограничимся лишь некоторыми самыми общими характеристиками.

¹ G. Shackle. The Years of High Theory. Invention and Tradition in Economic Thought, 1926—1939. Cambridge, 1967, p. 5.

² См.: P. Samuelson. Foundations of Economic Analysis. New York, 1976, p. 141.

³ J. Hicks. Wealth and Welfare. Collected Essays on Economic Theory, vol. I. Southampton, 1981, p. 11.

⁴ См.: A. Lindbeck. The Prize in Economic Science in Memory of Alfred Nobel. — *Journal of Economic Literature*, March 1985, p. 39.

В книге «Стоимость и капитал» впервые после Маршалла предпринята попытка систематического анализа основ неоклассической теории. В книге содержатся многочисленные ссылки на «Принципы политической экономии»¹, и все же свою главную задачу Хикс видел не просто в упорядочении и систематизации положений, высказывавшихся самим Маршаллом и его последователями. Автор книги «Стоимость и капитал» стремится выйти за пределы традиционных схем², предлагая при этом несколько иную трактовку ряда исходных постулатов неоклассической теории. Постановка некоторых новых проблем в этой книге определялась и тем, что анализ Хикса в гораздо большей степени, чем у Маршалла и его последователей, нацелен на рассмотрение хозяйственных связей в системе общего равновесия.

Основное место в книге «Стоимость и капитал» занимают вопросы микроэкономической теории. Анализ носит подчеркнуто индивидуалистический характер. Хикс тщательно избегает всяких обобщений, не опирающихся на анализ операций отдельных участников хозяйственного процесса (вроде провозглашенного Кейнсом тезиса об убывающей предельной склонности к потреблению)³. Во всех теоретических моделях предполагается, что 1) потребитель поступает таким образом, чтобы обеспечить наибольшие значения своей целевой функции (функции ординалистской полезности), 2) предприниматель максимизи-

¹ Содержание книги «Стоимость и капитал» свидетельствует о том, что ее автор постоянно ориентировался не только на основные положения «Принципов политической экономии» Маршалла, но и на предлагаемую в этой работе логику исследования. И все же Хикс избирает иную последовательность анализа и изложения полученных результатов (в предисловии он объясняет это стремлением сосредоточить внимание на новых теоретических проблемах).

² Один из комментаторов, Д. Хелм, отмечал парадоксальную на первый взгляд ситуацию, когда выясняется, что Кейнс, выступавший в роли «еретика», на самом деле в большей мере ориентировался на теорию Маршалла, чем Хикс, претендовавший на роль бесспорного продолжателя неоклассических традиций (см.: D. Helm, Introduction, — *The Economics of John Hicks*, Oxford, 1984, p. 4).

³ Характерно, что и в последние годы Хикс неоднократно отмечал глубокую пропасть между исследованиями разных уровней в современной академической теории, отсутствие сколько-нибудь прочных микроэкономических оснований, на которые мог бы опереться макроэкономический анализ (см., например: J. Hicks, *Causality in Economics*, Oxford, 1979).

рует величину получаемой прибыли. «Стоимость и капитал» — одна из первых работ, в которых нашли последовательное воплощение максимизационные принципы, лежащие в основе современной неоклассической теории¹.

Вместе с тем было бы, по-видимому, неправильным и переоценивать новаторство Хикса, приписывать ему сколько-нибудь решительный пересмотр основополагающих суждений ортодоксальной неоклассической теории. Прежде всего заметим, что многие положения Хикса служат просто развитием и конкретизацией идей Парето, Эджуорта и Викселля. Во введении к первому изданию книги автор отмечал, что ряд высказываемых в ней идей был подготовлен дискуссиями в Лондонской школе экономики в первой половине 30-х гг.; в это время Хикс участвовал в работе семинара («кружка») Л. Роббинса, в который входили также Н. Калдор, Дж. Шэкл, Р. Аллен, А. Лернер и другие известные экономисты. Особенно важно подчеркнуть следующий момент: предпринятая Хиксом «чистка» в сфере теории субъективной полезности носила, как будет показано ниже, весьма ограниченный, во многих случаях чисто поверхностный и непоследовательный характер.

В годы второй мировой войны Дж. Хикс в соавторстве со своей женой Урсулой Хикс и английским экономистом Л. Ростэсом издал книгу «Обложение военного богатства» (1941), а затем — вновь в соавторстве с У. Хикс — работы «Критерии расходов местных органов власти» (1943) и «Бремя налогов, взимаемых в Великобритании местными органами власти» (1945). В них рассматривались наиболее острые вопросы функционирования местных бюджетов Англии в условиях военной экономики.

В 1942 г. Дж. Хикс опубликовал книгу «Общественный строй: введение в экономическую теорию». Эту работу вряд ли можно отнести к числу серьезных монографических исследований. Книга «Общественный строй...» представляла собой попытку систематического изложения в популярной форме основных идей «ортодоксальной» экономической науки. Бросалось в глаза не столь привычное построение книги: автор выступал против традиционного

¹ Этим принципам и их «универсальной» роли посвятил свое выступление по случаю вручения Нобелевской премии по экономике П. Самуэльсон (см. P. Samuelson, *Maximum Principles in Analytical Economics*.—P. Samuelson, *Collected Scientific Papers*, vol. III. Cambridge (Mass.), 1972).

разделения вводных курсов на сугубо теоретические и прикладные. Изложение самих общих понятий (разделение труда, теория стоимости, концепция «национального капитала» и др.) чередовалось с рассмотрением ряда конкретных экономических и статистических вопросов (характеристика важнейших демографических показателей, методы измерения основного капитала, элементы теории индексов и т. п.).

После выхода в свет книги «Стоимость и капитал» имя Хикса стало пользоваться широкой известностью, и новая работа английского экономиста вскоре стала одним из популярных учебных пособий в английских и американских университетах. К концу 60-х — началу 70-х годов (когда ее потеснили более современные элементарные курсы) книга «Общественный строй...» выдержала четыре издания. В 1945 г. А. Харт издал в США книгу Хикса, «адаптированную» применительно к характеристикам американской экономики.

«Вклад в теорию торгового цикла». Кризис 1948—1949 гг. опроверг утверждения ряда буржуазных авторов о том, что капиталистическое хозяйство, ступившее в годы второй мировой войны на путь «управляемого развития», сможет избавиться от кризисов и в послевоенные годы¹. В опубликованной в 1950 г. монографии «Вклад в теорию торгового цикла» Хикс с самого начала исходит из положения о том, что развитие капиталистической экономики на протяжении последних полутора столетий характеризовалось — и в последующий период, по-видимому, будет характеризоваться — циклическими колебаниями.

Автор ссылается на разработку элементов теории цикла рядом западных экономистов (Дж. М. Кейнс, Р. Фриш и др.), но ни один из них, по мнению Хикса, не смог развить «синтезирующей», общей теоретической концепции. Важное достоинство концепции, развитой в книге «Вклад в теорию торгового цикла», ее автор видит прежде всего в том, что она опирается на четко сформулированные принципы экономической динамики: в книге используется теоретическая модель хозяйственного роста, предложенная

¹ В краткой главе о торговом цикле, содержащейся в книге «Стоимость и капитал», Хикс также писал о том, что равномерное движение технических нововведений могло бы избавить капиталистическую экономику от заметных колебаний, однако он оговаривался, что подобное предположение носит самый общий характер и основывается на весьма зыбких допущениях (см. с. 438—439).

Р. Харродом. Особенности циклического движения в этой концепции, по существу, сводятся к отклонениям от трендовой траектории расширения производства.

Рассматривая стандартную модель взаимодействия мультипликатора и акселератора, предложенную П. Самуэльсоном в 1939 г., Хикс отмечает необходимость ее существенной модификации. Некоторые его соображения носят, скорее, «технический» характер¹, однако принципиально важным ему представляется введение в теоретические схемы объективных ограничений, на которые неизбежно наталкивается процесс расширения производства. В условиях динамичной экономики, разумеется, и сами ограничения претерпевают существенные изменения (следуя терминологии автора, растет высота самого «потолка»), и все же спрос на соответствующие факторы производства в ходе циклического подъема расширяется значительно быстрее, чем их предложение. Нетрудно видеть, что подобная трактовка процессов хозяйственного роста в иррациональной форме отражает некоторые острые проблемы развития английской экономики в условиях второй мировой войны, а также в первые послевоенные годы².

¹ Так, Хикс отмечает, что стандартная модель взаимодействия мультипликатора и акселератора не учитывала асимметричность отношений складывающихся между изменениями производства и капиталовложений: расширение производства способствует росту инвестиций, тогда как сокращение производства не означает дезинвестирования. Указанное обстоятельство может увеличить продолжительность (а при определенных условиях — и глубину) циклического падения производства — соображение, явно навеянное опытом кризиса 1929—1933 гг.

² В книге «Стоимость и капитал» Хикс выделял два возможных «пути» завершения циклического подъема: переход к денежно-кредитным рестрикциям и исчерпание условий дальнейшего расширения производства (последний вариант не сводился просто к нехватке производственных ресурсов, а связывался прежде всего с завершением основной части ранее намеченных инвестиционных проектов). В новой работе кредитно-финансовые аспекты циклического развития как бы отодвигались на второй план; вся энергия подъема приписывалась «взрывному характеру» инвестиций, а последующее циклическое сокращение производства — физической ограниченности производственных ресурсов. Резкое сокращение кредита могло лишь способствовать циклическому падению хозяйственной активности.

В 70-х годах, однако, растущее влияние монетаристской концепции отражалось, в частности, в том, что некоторые экономисты занялись такой модификацией модели Хикса, которая учитывала бы воздействие денежно-кредитной политики (см., например: D. Laidler. *Simultaneous Fluctuations in Prices and Output: a Business*

В рамках указанных предположений Хикс конструирует теоретическую схему цикла, выделяя следующие четыре фазы: 1) подъем, на протяжении которого производство расширяется от низшей равновесной точки (достигнутой в фазе депрессии) до столкновения с «потолком» ограничений; 2) предельный бум (Full Boom), когда производство движется вдоль ограничивающей траектории; 3) падение производства (автор тщательно избегает понятия «циклический кризис», используя термин «кризис» лишь для характеристики сильных потрясений в кредитно-денежной сфере); 4) после того как продолжительное падение производства достигло низшей точки, наступает фаза депрессии, когда наконец устанавливается равновесие экономических сил. Таким образом, уже в самой характеристике фаз цикла проявляются теоретическая узость концепции, трактовка цикла как некой совокупности отклонений от равновесной траектории: лишь пребывание в фазе депрессии могло бы обеспечить экономике достаточную устойчивость¹.

Распространение концепции Самуэльсона — Хикса знаменовало углублявшийся кризис психологической теории цикла, занимавшей важное место в работах представителей кембриджской школы (прежде всего в работе «Промышленные колебания» А. Пигу). Стремясь как-то ограничить полумистическую роль настроений, неуловимых оттенков предпринимательской психологии, эти авторы выдвинули в центр анализа некоторые вполне «осязаемые», лежащие на поверхности технические изменения (нововведения) и складывающиеся технико-экономические соотношения².

Cycle Approach. — *Economica*, February 1973). Да и сам Хикс, вернувшись через два с половиной десятилетия к той же проблеме, отмечал необходимость более полного учета роли денежных факторов при изучении механизма экономического цикла (см.: J. Hicks. Real and Monetary Factors in Economic Fluctuations.—*Scottish Journal of Political Economy*, November, 1974).

¹ «С того момента как начинается фаза депрессии, система приходит в равновесное состояние; такое равновесие устойчиво, и простые изменения психологической атмосферы не могут вызвать отклонение от этого равновесия. Для того чтобы сместить экономику вверх от равновесной точки, требуется что-либо более существенное; в противном случае оживление может дожидаться назначенного часа» (J. Hicks. A Contribution to the Theory of the Trade Cycle. Oxford, 1950, p. 120).

² В книге «Стоимость и капитал» еще можно было проследить известное влияние психологической теории цикла Пигу. Рассматри-

Такой поворот в развитии теории цикла должен был, по замыслу сторонников новых концепций, свидетельствовать о большей реалистичности их подхода. На практике, однако, с самого начала выявилась внутренняя ограниченность подобного метода. И дело даже не столько в пресловутых ссылках Хикса на исчерпание ресурсов рабочей силы к концу подъема как на важнейший фактор, обуславливающий последующее циклическое падение производства, хотя при существовании не рассасывающейся ни при какой конъюнктуре армии безработных — армии, которая на протяжении последних десятилетий постепенно расширялась, — подобные ссылки выглядят не менее загадочно, чем апеллирование к некоей искони присущей человеческой психологии смене волн оптимизма и пессимизма. Дело прежде всего в самой методологии анализа, отражающей фетишизацию капиталистических отношений. В свое время К. Маркс отмечал, что в условиях буржуазного строя капитал все больше и больше приобретает вещный облик, все больше из отношения превращается в вещь, — «в вещь, обладающую фиктивной жизнью и самостоятельностью, вступающую в отношение с самой собой... Это есть форма его действительности, или, точнее, форма его действительного существования. И в этой именно форме он живет в сознании его носителей, капиталистов,

вая границы циклического подъема, Хикс видел одну из возможных причин развертывания кризиса в том, что сама продолжительность периода, на протяжении которого производство расширялось, обуславливает смену оптимистических настроений предпринимателей пессимистическими. Особенно большую роль в смене ожиданий играет, по мнению автора, следующее обстоятельство: в ряде важных секторов экономики рыночный спрос обычно расширяется значительно медленней, чем предполагалось, что вызывает «разочарование» со стороны предпринимателей (см. гл. XXIV).

В книге, посвященной теории цикла, более четко сформулировано желание автора отмежеваться от подобных произвольных построений и чисто субъективных трактовок. «Мы показываем, — пишет Хикс через 11 лет после выхода в свет книги «Стоимость и капитал», — что сам цикл, который представляет собой в нашей трактовке периодические колебания производства, может получить объяснение в простых реакциях предпринимателей и потребителей; эти реакции не носят чисто психологического характера в каком-то мистическом смысле, они основаны на необходимых с технической точки зрения соотношениях, которые складываются в экономике, использующей капитал» (J. Hicks. A Contribution of Trade Cycle, p. 117).

отражается в их представлениях»¹. В центре внимания современных буржуазных экономистов оказываются не те коренные черты капиталистической системы, с которыми органично связано само существование циклических колебаний хозяйственной активности², а некоторые — подчас произвольно вырванные из общего контекста — технико-экономические соотношения, например сильно упрощенная в своем аналитическом виде зависимость между размерами капитала в товарной и производительной формах (модель акселератора), — зависимость, в которой, выражаясь словами К. Маркса, капитал-вещь обладает фиктивной жизнью и вступает в отношение с самой собой. Анализ тех или иных конкретных пропорций может оказаться плодотворным лишь в том случае, когда он сопровождается выявлением роли этих соотношений во всей системе воспроизводства общественного капитала, в механизме обострения его внутренних противоречий.

Нельзя не заметить, конечно, и встречающуюся в книге оговорку, выражающую сомнения самого автора в плодотворности использования такого понятия, как «потолок, связанный с достижением полной занятости». Однако эта оговорка по существу ничего не меняет. «И все же, — пишет далее Хикс, — предположение относительно существования жесткого барьера представляет собой удобное упрощение, которое послужит нашим целям до тех пор, пока мы не будем готовы заменить его чем-нибудь лучшим»³, и в последующем изложении развивает весьма примитивную концепцию «жесткого барьера». Поскольку же такие ограничения задаются в натуральной форме и оказывают непосредственное влияние на физический объем производства, тогда как базовая модель взаимодействия сформулирована в денежной форме, это неизбежно порождает дополнительные проблемы, с особой рельефностью выявляя недостаточную определенность теоретической модели, отсутствие в ней каких-либо характеристик циклического движения цен⁴.

¹ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 26, ч. III, с. 507.

² В некоторых случаях Хикс пытается обнаружить симптомы цикла в голландской экономике XVI века (см.: J. Hicks. *Economic Perspectives. Further Essays on Money and Growth*. Oxford, 1977, p. 56).

³ J. Hicks. *A Contribution to the Theory on of the Trade Cycle*, p. 96.

⁴ Более подробный критический анализ моделей экономического цикла, разработанный Хиксом, содержится в кн.: С. Аукуцио-

Более того, сами уравнения, приводимые в книге, в лучшем случае характеризовали лишь отдельные — не всегда самые важные, даже с точки зрения автора, — элементы циклического механизма. Возвращаясь к этим схемам почти через три десятилетия, Хикс отмечал, что в результате модификации предпосылок Харрода и Самуэльсона модель «меняет свой характер. Она перестает быть такой математической моделью, которая может быть разумно использована для формулирования гипотез в эконометрической форме»¹.

Книга Хикса — равно как и вышедшие в 50-х годах публикации Э. Лундберга, Дж. Дьюзенберри, Р. А. Гордона — знаменовала завершение важного этапа эволюции буржуазной теории цикла. Указанные авторы признавали неизбежность циклических колебаний хозяйственной активности и связывали эти колебания с взаимодействием ряда процессов, протекающих в «реальном секторе экономики» (изменения автономных и индуцированных инвестиций, движение спроса и предложения на рынках факторов производства и т. п.). Начиная с 60-х годов «реанимируются» и возрождаются на новой теоретической базе концепции, выводящие экономический цикл из неравномерно расширяющегося предложения денег и всевозможных просчетов денежно-кредитной политики (монетаристская трактовка цикла М. Фридмена, теория «равновесного цикла» Р. Лукаса и др.). Концепция Хикса оказалась как бы отодвинутой на задний план, и в современной западной литературе, посвященной теории экономического цикла, гораздо реже, чем прежде, можно встретить упоминание о книге «Вклад в теорию торгового цикла».

В 50—60-х годах Хикс вновь возвращается к центральному, по его мнению, вопросам экономической теории — вопросам теории стоимости и к характеристике природы капитала. В 1956 г. он опубликовал работу «Пересмотр теории спроса» (второе издание — 1959 г.), а в 1965 г. издал книгу «Капитал и экономический рост».

«Очерки о мировой экономике». В вышедших в свет в 1959 г. «Очерках о мировой экономике» собран ряд опубликованных ранее в английских журналах статей (очерков). Рассматривая проблемы развития международных

не к. Современные буржуазные теории и модели цикла: критический анализ. М., 1984, с. 59—66.

¹ J. Hicks. *Economic Perspectives. Further Essays on Money and Growth*. Oxford, 1977, p. 180.

экономических отношений в 40—50-х годах, автор в качестве долгосрочной цели выдвигает постепенный отказ от нагромождения в торговле многочисленных протекционистских барьеров. Хикс стремится к тому, чтобы вновь придать академическую респектабельность некогда столь популярному среди английских экономистов лозунгу свободной торговли. В ходе теоретического анализа он должен признать, однако, что традиционной трактовке указанной проблемы (в системе свободной торговли каждый участник максимизирует производство тех товаров, выпуск которых сопряжен с наименьшими сравнительными издержками) недостает убедительности. Представители кембриджской школы (А. Маршалл, А. Пигу) отмечали уже возможность несовпадения «видимых» частных издержек с совокупными общественными издержками на производство какого-либо товара. Приводя пример из области сельскохозяйственного производства, когда уровень частных издержек не отражает процессы истощения плодородных почв, Хикс признает, что в таких условиях интенсивное расширение вывоза сельскохозяйственных товаров на деле должно повлечь за собой усиление разрушительных процессов. Особенно существенными представляются соображения автора относительно неизбежного увеличения различий между «видимыми» и подлинными издержками в условиях «несовершенной конкуренции» и развития монополистических отношений.

Свои падежды на сохранение отношений свободной конкуренции и ограничение монополии автор связывает с поддержанием режима свободной торговли и увеличением степени «открытости» национальной экономики по отношению к мировому рынку. Между тем уже к началу нашего столетия выявилась полная иллюзорность подобных упований. В. И. Ленин показал, что первые шаги на пути создания монополистических объединений были раньше пройдены странами с высоким охранительным тарифом (Германия, США), но и «Англия с ее системой свободной торговли показала лишь немногим позже тот же основной факт: рождение монополий из концентрации производства»¹. Волна новых протекционистских ограничений, выражавшая подрыв отношений свободной конкуренции, в свою очередь способствовала дальнейшему укреплению позиций монополий, утвердившихся в ключевых отраслях капита-

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, с. 421.

листической экономики. Косвенные признания этого можно найти и в книге Хикса: он отмечает, в частности, что рост ограничений в сфере импорта «сам по себе порождает некоторые тенденции, способствующие распространению комбинирования и картелизации защищаемой отрасли, а тем самым сильнее ограничивает конкурентные отношения»¹.

В пользу свободной торговли Хикс высказывался еще в своих ранних публикациях, относящихся ко временам Великой депрессии. Через два десятилетия, к началу 60-х годов, многие из прежних высказываний выглядели, по словам английского экономиста, «так, как если бы они принадлежали другому миру». Серьезные потрясения системы международных экономических отношений между капиталистическими странами вызвали к жизни, как указывается в книге, серию следовавших друг за другом кризисов платежного баланса. Резкие изменения в соотношении сил, вызванные второй мировой войной, и трудности первых послевоенных лет порождали ряд дополнительных проблем. В качестве одного из главных средств стимулирования экспорта и ограничения импорта многие капиталистические страны стремились использовать обесценение своей валюты. При всей сдержанности и академичности изложения Хикс не может не отметить, что важным средством проталкивания американских товаров на рынки западноевропейских стран в такой ситуации оказывались и мероприятия, предусмотренные «планом Маршалла»².

Важное место в книге отведено анализу проблем неуклонного роста цен в послевоенной капиталистической экономике. Именно в этой работе, пожалуй, с наибольшей полнотой изложена теоретическая концепция современной инфляции Хикса. В одном из очерков («Нестабильность заработной платы») автор сравнивает между собой различные подходы к определению хозяйственной устойчивости. В экономике, характеризующейся постоянным повышением производительности труда, стабильность может связываться либо с неизменностью денежных доходов и параллельным снижением цен на товары и услуги («старая стабильность», по характеристике Хикса), либо ростом доходов³ и сохранением неизменного уровня цен

¹ J. Hicks. Essays in World Economics. Oxford, 1959, p. 47.

² Ibid., p. 55.

³ Сразу же заметим, что такое увеличение денежных доходов Хикс неизменно сводит к повышению заработной платы.

(«новая стабильность»). Сопоставляя характеристики экономического развития в обоих случаях, он показывает, что равновесный уровень ссудного процента в условиях «новой стабильности» оказывается выше, чем при неуклонно снижающихся ценах. В этом автор видит одну из причин неэффективности денежно-кредитной политики — неэффективности, особенно наглядно выявившейся в 30—40-х годах нашего столетия. Наиболее сложные проблемы, по мнению автора, «новая стабильность» порождает в сфере движения заработной платы и покупательной способности денег.

При «старой стабильности» как уровень заработной платы, так и ее структура сравнительно вяло реагируют на небольшие изменения, происходящие на рынке рабочей силы: «Сложившиеся отношения между рабочими, а также между рабочими и предпринимателями, воплощенные в структуре заработной платы, стали общепринятыми, что в большой мере может объясняться, вероятно, устоявшимися привычками»¹. В обстановке «новой стабильности» такой институциональный механизм, удерживающий заработную плату от чрезмерного роста, перестает функционировать. Повышение заработной платы, перехлестывающее «через край», становится источником непрекращающегося роста цен.

До тех пор пока существовал золотой стандарт, устойчивость доходов («старую стабильность») обеспечивали сами законы обращения полноценных денег. В новых условиях на смену золотому стандарту, по словам Хикса, приходит так называемый «трудовой стандарт». Это неизбежно должно повлечь за собой изменение механизма международных расчетов и обострение конфликтов между капиталистическими странами, обнаруживающихся в этой сфере. «Если золотой стандарт носил международный характер, — читаем мы в этой книге, — то трудовой стандарт ограничен национальными рамками»².

Характеристика «трудового стандарта» и тезис о пресловутой спирали «заработная плата — цены» (неоднократно выдвигавшийся и до выхода в свет публикаций Хикса, но сформулированный последним в особенно категоричной форме) впоследствии получили чрезвычайно

¹ J. Hicks. *Essays in World Economics*, p. 112.

² *Ibid.*, p. 89.

широкое распространение в буржуазной экономической литературе.

Концепция инфляции Хикса содержала ряд реалистичных наблюдений. Существенную роль при анализе послевоенного роста дороговизны жизни, безусловно, должен играть учет особенностей современного денежного обращения, связанных с крушением золотого стандарта. В этой концепции, по-видимому, значительно преувеличена степень «неподатливости» денежного обращения, та «жесткость», которая обнаруживалась в прежних условиях. Однако не вызывает сомнений, что в сегодняшней капиталистической экономике как масса циркулирующих денег, так и скорость их обращения могут в большей степени приспособиваться к движению капиталистических доходов и цен и тем самым как бы «закреплять» их на новом уровне. Привлекает внимание и приводимая в книге характеристика того пагубного влияния, которое оказывает на капиталистический механизм международных расчетов неравномерный рост цен в различных странах.

Ложным оказывается, однако, центральный тезис всей теоретической конструкции, — тезис, выдвигающий в качестве главной и, по существу, единственной причины современной инфляции «чрезмерный» рост заработной платы. В приводимых схемах дальнейшее развитие получают многие соображения, содержащиеся в «Теории заработной платы» и в книге о торговом цикле. Неравномерный рост производительности труда в различных отраслях и другие изменения в реальном секторе экономики, по утверждению автора, неизменно влекут за собой слишком большое повышение заработной платы: при этом во всех рассуждениях такого рода просто игнорируется движение других доходов, прежде всего дохода предпринимателей¹. В «Очерках о мировой экономике», как и в предшествующих работах Хикса, вообще не рассматриваются формы экономической реализации капиталистической монополии. «Ключевой участок всей экономики» — это рынок рабочей

¹ Игнорируются и те объективные хозяйственные процессы, которые в условиях капиталистической экономики ограничивают возможный рост реальной заработной платы. Между тем сам Хикс немало писал о том, что, скажем, волна капиталовложений может повлечь за собой резкое повышение цен. В такой ситуации «увеличиваются как цены, так и заработная плата в денежном выражении, но при этом заработная плата отстает от роста цен» (J. Hicks. *Economic Perspectives. Further Essays on Money and Growth*, p. 27).

силы¹, и единственной силой, вызывающей отклонение доходов от равновесного уровня, оказывается выдвигающееся здесь (как и в моделях экономического цикла) на первый план истощение наличных резервов рабочей силы² и «давление» организованных рабочих, борющихся за повышение своей заработной платы. В логике подобных рассуждений отчетливо проявляется подлинная социальная направленность современных буржуазных концепций инфляции, всячески выгораживающих капиталистические монополии и буржуазное государство и стремящихся взвалить всю вину за инфляцию на рабочий класс.

Буржуазные концепции, связывающие инфляцию с «избыточным» ростом заработной платы, подверглись обстоятельному критическому анализу в работах советских экономистов³. Ограничимся здесь лишь ссылкой на то, что теоретические построения такого рода противоречат многочисленным фактам; они не подтверждаются, кстати сказать, даже теми данными, которые приведены в рассматриваемой книге. Так, на протяжении 1947—1952 гг., в период, когда инфляция в Англии развивалась наиболее быстрыми темпами (к 1952 г. розничные цены повысились по сравнению с 1946 г. в среднем на 43%), базовые ставки заработной платы в реальном выражении неуклонно снижались. Иными словами, «чрезмерное», по характеристике буржуазных экономистов, повышение денежных ставок не могло обеспечить рабочим даже сохранения прежнего уровня заработной платы; выраженный в фунтах стерлингов с постоянной покупательной способностью, он снизился к 1952 г. (1946 г. = 100) примерно на 6%⁴. Таким образом, в ходе послевоенной инфляции имело место такое перераспределение национального дохода и общественного богатства, которое наносило дополнительный материальный ущерб рабочим и служащим, основной массе трудящихся.

¹ См.: J. Hicks, *Essays in World Economics*, p. 137.

² Так, рассматривая особенности развития английской экономики в 50-х годах, автор утверждает, что после 1953 г. она функционировала «в непосредственной близости от предела возможного использования рабочей силы» (J. Hicks, *Essays in World Economics*, p. 136).

³ См., например: Критика современных буржуазных теорий финансов, денег и кредита. М., 1978, гл. VII; Критика современной буржуазной политэкономии. М., 1977, гл. III, и др.

⁴ См.: J. Hicks, *Essays in World Economics*, p. 142.

«Теория экономической истории». К числу проблем, привлекавших внимание Хикса, всегда относились проблемы хозяйственного развития в докапиталистическую эпоху. В 1969 г. он опубликовал книгу, посвященную «теории экономической истории». Пытаясь уточнить само понятие «теория истории», Хикс весьма скептически отзывается о всех замыслах создания некой грандиозной философии истории в духе О. Шпенглера или А. Тойнби. Он предлагает более конкретный и прагматичный подход: скорее, речь должна идти, по мнению Хикса, о том, чтобы шире использовать в историческом исследовании некоторые общие закономерности, которые сформулированы экономической теорией. Такой анализ ставит своей целью, как подчеркивает автор, не полное объяснение (описание) того или иного конкретного исторического события, а отыскивание общей тенденции, обнаруживающей себя в некоторой «статистической однородности» (*statistical uniformity*)¹.

Автор стремится преодолеть примитивную антиисторичную трактовку категорий капиталистического хозяйства, столь часто встречающуюся в работах современных буржуазных экономистов. С явной иронией он пишет, например, о тех авторах, которые просто не представляют никаких иных форм организации хозяйственного процесса, кроме рыночных (причем на рынках, по предположению этих экономистов, неизменно должны господствовать отношения более или менее «совершенной» конкуренции). Со времени А. Смита разделение труда на предприятии и в рамках всего общества традиционная западная теория связывает, как отмечает Хикс, лишь с развитием рыночных отношений. Все подобные догмы просто противоречат историческим фактам; указывая на это, автор ссылается на примеры разделения труда, существовавшего и в натуральных хозяйствах раннего средневековья. Остается лишь

¹ В качестве примера он приводит высказывания ряда западных историков, согласно которым среди факторов, вызвавших к жизни Французскую революцию XVIII в., важную роль играли личные особенности Людовика XVI, в частности, его апатия и нежелание управлять страной. Такой подход, как утверждает Хикс, по существу исключает саму возможность существования теории исторического процесса. Отвергая подобный подход, автор предлагает видеть во Французской революции «выражение общественных изменений — изменений, которые произошли бы во Франции и при лучшем монархе и которые в не столь явной форме протекали и в других странах» (J. Hicks. A Theory of Economic History. Oxford, 1969, p. 4).

напомнить, что за сто с лишним лет до выхода в свет «Теории экономической истории» Хикса К. Маркс дал глубокую, подлинно научную характеристику соотношения между общественным разделением труда и развитием товарного производства. Общественное разделение труда, как показал К. Маркс, «составляет условие существования товарного производства, хотя товарное производство, наоборот, не является условием существования общественного разделения труда. В древнеиндийской общине труд общественно разделен, но продукты его не становятся товарами»¹.

Среди «нерыночных» хозяйств Хикс выделяет два основных типа: экономика, основанная на приказах, и экономика, основанная на обычаях (хотя во многих исторических ситуациях можно было наблюдать одновременно элементы обоих указанных типов хозяйства). Довольно расплывчатую характеристику получает в книге феодальная экономика. Доминирующую роль при феодализме играет хозяйство, основанное на обычаях, когда иерархия власти, в том числе экономической власти, опирается на сложившуюся, ставшую привычной структуру общественных отношений. По мнению автора, к феодальным относятся все те общественные системы, которые «не добились особого успеха в превращении армии в гражданское правительство»².

Если же такое превращение состоялось, тогда, по мнению автора, осуществляется переход к «бюрократическому обществу». В бюрократической экономике (например, в императорском Китае) особенно большую роль играли приказания, «команды», исходившие от верхних эшелонов власти, однако в ней складывались и хозяйственные отношения, основанные на обычаях. Сосуществование обеих экономических систем — «командной» и основанной на обычаях — характеризовалось текучестью, взаимными переходами: в условиях острого кризиса прежних форм хозяйственной жизни экономика чаще «смещалась» в направлении «командной» системы³, тогда как в обычных («спо-

¹ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, с. 50—51.

² J. Hicks. A Theory of Economic History, p. 16.

³ В этом случае Хикс использует излюбленный прием А. Тойнби — ссылку на то, что общество столкнулось с очередным «вызовом», реагируя на него усилением бюрократической организации. Критический анализ подобного подхода содержится в кн.: Ю. Семенов. Социальная философия А. Тойнби: критический очерк. М., 1980.

койных») условиях постепенно возрастала роль хозяйственных отношений, основанных на обычае.

Игнорирование во всех этих рассуждениях коренных характеристик того или иного способа производства (собственность на важнейшие условия производства, место различных классов в системе общественного производства и др.) неизбежно открывает дорогу недостаточно корректным с научной точки зрения классификациям и теоретическим конструкциям. Особенности развития феодального хозяйства, описанные в «Теории экономической истории», во многих случаях неправомерно распространяются, скажем, и на экономику Древней Греции: производство в рамках античного полиса в книге Хикса, по существу, отождествляется с производством, сосредоточенным в итальянских городах — Флоренции, Венеции, Генуе и др. на пороге «нового времени», и т. д.

Много места в книге отведено характеристике формировавшихся рыночных отношений, докапиталистического развития денег и кредита; однако подробный анализ этих вопросов вывел бы нас далеко за пределы основной темы. Отметим лишь, что центральную роль в генезисе капитализма, по мнению Хикса, играли процессы формирования такого человека, который во всех своих действиях руководствуется соображениями хозяйственной рациональности. В этих рассуждениях явно сказывается косвенное влияние идей М. Вебера и Р. Тони (идей, на которые Хикс прямо ссылается в других работах). Это сказалось, в частности, и на преувеличенной оценке масштабов и особенно значения торговых операций, осуществлявшихся в средневековом обществе. В рецензиях на книгу, написанных специалистами в области экономической истории, отмечались не только многочисленные «натяжки» и искажения исторической перспективы, но и связь этих искажений с общей концепцией Хикса, с гипертрофированной оценкой той роли, которую играла в докапиталистическую эпоху купеческая деятельность.

В заключении к книге «Теория экономической истории» Хикс отмечает всю серьезность хозяйственных проблем, с которыми сталкивается современный капитализм. Перечислив некоторые из этих проблем — инфляция, дефициты платежного баланса, расстройство внутреннего денежного обращения и кризис валютной системы, — он замечает: «Но это всего лишь симптомы, причина ле-

жит глубже»¹. Всю вину за сложившуюся ситуацию автор вновь и вновь пытается возложить на трудящихся, на «непомерные притязания», которые они предъявляют частным предпринимателям и государству. А заодно в книге обличается «слабость» правительств в развитых капиталистических странах, поскольку они неспособны, по утверждению Хикса, эффективно противостоять требованиям об увеличении социальных ассигнований. Остается лишь заметить, что именно такие рассуждения и легли в основу развернувшегося в последующий период поворота к неоконсерватизму и наступлению на социальные программы в буржуазной экономической (равно как и политической) теории.

«*Экономические перспективы...*». В изданной в 1977 г. книге «Экономические перспективы. Новые очерки о деньгах и хозяйственном росте» собран ряд очерков, как бы примыкающих к предшествующим работам Хикса. Один из очерков — «Индустриализм» — перекликается с заключительными главами работы «Теория экономической истории». Перечисляя в этом очерке проявления «слоновой болезни», которую приносит с собой крупная машинная индустрия, автор называет капиталистическую монополию и прямо пишет о монопольном сосредоточении хозяйственной мощи у небольшого числа крупнейших корпораций. Он скептически относится к попыткам ограничить частную монополию: в таких случаях обычно прибегают к огосударствлению корпораций или правительственному контролю над их деятельностью, «но горький опыт научил нас тому, что подобные меры представляют собой не более чем попытку поверхностного решения проблемы, они не затрагивают самой проблемы экономической мощи», — отмечает Хикс².

Сразу же вслед за этим появляются пространные рассуждения о том, что развитие капиталистической промышленности сопровождалось ростом тред-юнионизма, все бо-

¹ J. Hicks. A Theory of Economic History, p. 166.

² J. Hicks. Economic Perspectives. Further Essays on Money and Growth, p. 37. Подлинный источник концентрации экономической мощи — концентрации, которая, как отмечалось в одной из работ Хикса, «представляет собой главную угрозу свободе в западных государствах», — он видел не в закономерностях экономического развития, а в особенностях современной производственной технологии (см.: J. Hicks, A. Manifesto. — *Wealth and Welfare. Collected Essays on Economic Theory*, vol. 1. Southampton, 1981, p. 139).

лее широким распространением притязаний рабочих и «чрезмерным» ростом реальной заработной платы¹. Что же касается капиталистической монополии, то она просто исчезает из рассматриваемого далее перечня экономических и политических сил, оказывающих влияние на движение реальных доходов.

На протяжении 70-х годов в капиталистических странах значительно ускорился рост цен. Инфляция, которая превратилась в «проблему № 1», стала предметом активных теоретических дискуссий. Хикс отмечает и тенденцию к одновременному росту цен и безработицы. «Это новое явление», — читаем мы в книге².

Излагая теорию денег, автор уделяет много внимания изменениям в механизме внутренних и международных денежных расчетов, происшедшим в 70-х годах, и особенно воздействию этих изменений на движение цен. Центральное место в книге «Экономические перспективы...» отведено очерку «Опыт развития денежной сферы и теория денег». В этом очерке отмечаются все более серьезные «перебои» в функционировании валютной системы. Систему денежных отношений, основанную на Бреттон-вудском соглашении, было бы неправильно, по мнению Хикса, считать золотым стандартом. Связь денежного обращения с металлической базой была резко ослаблена уже в 30-х годах. «Долларовый стандарт», воплощенный в Бреттон-вудской системе, «знаменовал важный шаг в продвижении к чисто кредитной экономике»³, причем американский доллар служил как бы осью всей кредитной системы.

В новых условиях предложение денег уже не регулировалось, как полагает автор, «естественными» хозяйственными силами. В обстановке длительного роста цен ры-

¹ Заслуживает внимания и следующий нюанс: в отличие от статьи о неустойчивости заработной платы, опубликованной в 1956 г., (см.: J. Hicks. *Essays in World Economics*, p. 105—120). в очерке об индустриализме автор стремится вывести инфляцию из замедления процессов экономического роста и протеста рабочих против недостаточного повышения реальных доходов (см.: J. Hicks. *Economic Perspectives. Further Essays on Money and Growth*, p. 34—35). В такой модификации схемы инфляции отчетливо обнаруживались как нарастание хозяйственных трудностей в рамках всей капиталистической экономики в 70-х годах, так и специфические симптомы упоминаемой Хиксом «английской болезни».

² См.: J. Hicks. *Economic Perspectives. Further Essays on Money and Growth*, p. 46.

³ Ibid., p. 88.

ночные процентные ставки неизбежно оказывались ниже равновесного уровня¹. Между тем в «кредитной экономике» движение процента оказывает влияние не только на спрос и предложение ссудного капитала, но и на масштабы денежного обращения. Если рыночный процент отклоняется вниз от равновесного уровня, это влечет за собой кумулятивное расширение кредитных операций, увеличение массы обращающихся платежных средств, что в свою очередь способствует дальнейшему развитию инфляции.

Другой причиной повышения цен в 50—60-х годах служила, по мнению Хикса, сама неравномерность в движении производительности труда в рамках мировой капиталистической экономики. В книге используется элементарная схема: предполагается, что те страны, в которых производительность труда быстро увеличивалась, — например, Япония, ФРГ и др. — получали возможность значительно расширить свой экспорт в остальные государства. В условиях поддержания фиксированных валютных паритетов и все большей неуравновешенности платежных балансов это неизбежно должно было, как показывает автор, повлечь за собой дополнительный рост цен в обеих группах капиталистических стран.

Привлекает внимание также следующее обстоятельство. Перечисляя основные факторы неуклонного роста цен, Хикс упоминает и свою излюбленную концепцию инфляционных ожиданий и стачечной борьбы рабочего класса (как факторов «независимого» роста заработной платы); однако в новых условиях автор должен был существенно модифицировать прежнюю концепцию инфляционного процесса. Впервые, пожалуй, он более или менее четко формулирует и некоторые возражения против концепции, выведившей рост дороговизны лишь из действия новых политических сил, прежде всего из борьбы организованного в профсоюзы рабочего класса за повышение своей заработной платы² (хотя, как будет отмечено ниже, и новая трактовка

¹ В книге используется теоретическая схема известного шведского экономиста К. Викселля, развитая им в книге «Ссудный процент и цены». В соответствии с этой схемой предполагается, что решающую роль в движении свободных денежных ресурсов играют колебания рыночного процента вокруг «естественного» уровня (см.: K. Wicksell, *Interest and Prices*, London, 1936).

² Более подробно эти возражения изложены Хиксом в статье: J. Hicks. What is Wrong with Monetarism?—*Lloyds Bank Review*, October 1975.

инфляции Хиксом несет явный отпечаток влияния этой концепции). Теперь он полагает, что в 50—60-х годах, в период господства Бреттон-вудской системы, «независимое» повышение заработной платы не могло считаться важной причиной инфляции в рамках всей мировой капиталистической экономики, хотя оно могло, по словам Хикса, играть важную роль в росте дороговизны в отдельных странах (имеется в виду, разумеется, прежде всего Англия).

Девальвация фунта стерлингов в 1967 г. обозначила, как отмечается в книге, первую трещину в Бреттон-вудской валютной системе, а последовавший затем массовый отход от политики поддержания фиксированных валютных паритетов и отказ центрального банка и правительства США от размена долларов на золото знаменовали собой «конец старой эпохи». Переход развитых капиталистических стран к режиму свободного плавания валют автор связывает с устранением последнего жесткого ограничения, которое денежное обращение могло воздвигать на пути расширения производства.

Освободившись от этого ограничения, экономика многих государств обнаружила тенденцию к безудержной хозяйственной экспансии. Развернувшийся в начале 70-х годов «всеобщий бум» продолжался, однако, немногим более года. Последовавший затем взрыв энергетического и сырьевого кризисов, а также резкое обострение продовольственной ситуации свидетельствовали о том, что капиталистическое хозяйство в своем развитии натолкнулось на «барьер», порождаемый ресурсными ограничениями.

Для того чтобы четче выделить причины ускорения инфляционных процессов после крушения Бреттон-вудской системы, Хикс использует «двухступенчатую» модель ценообразования. Предполагается, что на рынках сырья («первичный» сектор) уровень цен регулируется спросом и предложением, тогда как в отраслях, выпускающих готовый продукт («вторичный» сектор), цены привязаны к издержкам производства. Инфляционный импульс постепенно передается с «нижних» ступеней хозяйственного процесса на «высшие»; при этом совокупный рост цен намного превосходит первоначальное вздорожание энергетических и сырьевых ресурсов. Сам механизм, связывающий издержки производства готовой продукции с затратами на изготовление используемых узлов, полуфабрикатов и т. п.,

определяет «мультиплицирование», усиление исходного импульса.

В схемах Хикса главную роль в этих процессах «мультиплицирования» играют, разумеется, требования рабочих, добивающихся поддержания прежних темпов роста своей реальной заработной платы. Именно в «независимом» росте заработной платы автор склонен видеть важнейший фактор одновременного существования в 70-х годах массовой безработицы и инфляции, причем такая ситуация не может быть устранена ни методами денежно-кредитной политики, ни фискальными рычагами¹. «Все, чего можно было бы добиться, прибегнув к указанным средствам, — это сделать несколько менее острой одну из проблем за счет дальнейшего обострения другой»². Иными словами, Хикс подводит читателя к мысли о неизбежности выбора в рамках «кривой Филлипса» (хотя последняя ни разу прямо не упоминается в книге).

Сопоставляя между собой различные публикации английского экономиста, нетрудно заметить характерную черту в эволюции его «общей теории». В каждой следующей работе он вводит ряд дополнительных предпосылок (в некоторых случаях он к тому же модифицирует отдельные высказанные ранее суждения) и как бы «добраивает» сформулированную ранее концепцию, тем самым приспособляя ее к объяснению новой ситуации. Бросается в глаза, например, что содержащееся в «Экономических перспективах...» утверждение относительно окончательного преодоления «денежных барьеров» (в связи с переходом к режиму плавающих валютных курсов) по существу представляет собой дальнейшее развитие тезиса об устра-

¹ С явным недоверием Хикс относится, в частности, к рекомендациям М. Фридмена и других представителей монетаристской теории относительно заранее провозглашаемых и устойчивых темпов роста обращающейся денежной массы. Такие меры, по мнению автора, совершенно недостаточны для обеспечения подлинной хозяйственной стабильности. Можно, конечно, представить, что государство, банковская система, множество предпринимателей, профсоюзы и другие участники хозяйственного процесса во всех своих действиях будут исходить лишь из соображений относительно стабильных темпов расширения денежной массы в последующий период. «Не думаю,—иронически замечает Хикс, заключая это рассуждение,—что подобный мир похож на наш реальный мир» (J. Hicks, *Economic Perspectives, Further Essays on Money and Growth*, p. 112).

² *Ib.d.*, p. 104.

нении «оков» золотого стандарта, высказанного еще в «Очерках о мировой экономике»¹.

В энергетическом и сырьевых кризисах 70-х годов Хикс видит дополнительное подтверждение гипотезы о решающей роли физического ограничения («потолка»), на которое неизбежно наталкивается интенсивное расширение капиталистического производства. Напомним, что эта гипотеза была подробно изложена автором еще в 1950 г. в книге о теории экономического цикла. Теперь это утверждение просто несколько видоизменяется: утверждается, что при господстве фиксированных валютных паритетов в качестве такого ограничения выступал «барьер полной занятости», а в условиях «плавающих» курсов на первый план может выдвигаться ограниченность энергетических и сырьевых ресурсов.

Критический анализ указанных предпосылок макроэкономической концепции Хикса был дан в предшествовавшем изложении. Поэтому, рассматривая его теорию инфляции, отметим лишь следующий момент. В большинстве теоретических публикаций буржуазных экономистов, посвященных проблемам инфляции, в том числе и в работах Хикса, предполагается, что на рынках полностью господствуют конкурентные силы, а инфляция представляет собой более или менее равномерный рост цен на различные группы товаров и услуг. Структура относительных цен на рынке, характеризующемся «совершенной конкуренцией», по существу, оказывается просто не затронутой инфляцией (если отвлечься от падения покупательной способности денежных остатков, хранимых участниками хозяйственного процесса).

Поскольку же в действительности конкуренция не является совершенной, главный ущерб, который нанесит инфляция, связан, по утверждению Хикса, с тем, что рыночным агентам просто приходится все время пересматривать устанавливаемые цены. «Именно это — потеря времени и ухудшение настроения, связанные с непрерывным пересмотром институциональных и квазиинституциональных соглашений, — и является главным возражением, которое должно быть выдвинуто против инфляции»². Возражения подобного рода представляются, мягко говоря, не

¹ J. Hicks. *Essays in World Economics*, p. 87—96.

² J. Hicks. *Economic Perspectives. Further Essays on Money and Growth*, p. 116.

очень серьезными, и лишь глухое упоминание в последующем изложении о «волнениях в сфере трудовых отношений», которые порождает серьезная инфляция, может дать некоторое представление о подлинных заботах и опасениях автора.

В действительности развитие инфляционных процессов неизменно сопровождалось (и сопровождается) резким усилением неравномерности в движении цен на отдельные группы товаров и услуг и, следовательно, существенными изменениями в структуре относительных цен. При этом в кажущемся хаосе многообразных ценовых изменений чаще всего прослеживается отчетливая закономерность: при переходе к новому общему уровню цен капиталистические монополии, утвердившиеся в ключевых отраслях хозяйства, используют всю экономическую и политическую мощь для дальнейшего укрепления своих позиций. А рабочим и служащим в условиях быстро ускоряющейся инфляции чаще всего не удастся добиться сколько-нибудь «синхронного» увеличения заработной платы. В этой связи можно сослаться, например, на последствия стремительного роста цен во время «гиперинфляции» в Германии и Австрии после первой мировой войны. В ходе инфляции снизился средний уровень заработной платы рабочих и служащих, вместе с тем выросли доходы предпринимателей, значительно увеличился удельный вес принадлежащего им капитала (в производительной и товарной форме) и имущества землевладельцев в национальном богатстве страны.

«Причинность в экономике». В 1979 г. Хикс опубликовал монографию, посвященную методологическим проблемам развития современной экономической теории. Для того чтобы точнее оценить полемическую направленность этой весьма академичной по стилю изложения работы, напомним следующее обстоятельство. В 60—70-х годах в западной экономической литературе широкое распространение получил довольно примитивный прагматический подход, наиболее полно изложенный в работе М. Фридмена «Очерки позитивной экономической теории», вышедшей в свет в 1953 г. В соответствии с принципами «позитивной экономической теории» ценность — и в определенном смысле истинность — любой концепции не зависит от того, насколько реалистичны исходные предположения и сама логика содержательных построений; более того, чем значительнее теория, тем обычно менее реалистичны, по утвер-

ждению Фридмана, ее предпосылки и допущения¹. Значительность теории определяется исключительно качеством ее предсказаний, степенью соответствия между прогнозами, сделанными на основе ее предпосылок и моделей, с одной стороны, и реальными фактами — с другой.

Концепция, которую в книге о причинности развивает Хикс, делает главный акцент на «самоценности» самих по себе теоретических конструкций, и в частности на том, насколько велико значение анализа причинно-следственных связей. В экономической теории использование абстрактных понятий и схем для предсказания будущих событий сопряжено, как отмечает автор, с рядом серьезных трудностей. Дело в том, что наступление какого-либо события обычно предполагает наличие целого ряда условий. В книге разграничиваются «сильное» и «слабое» отношения причинности; «сильное» отношение между событиями А и В может иметь место лишь в том случае, если свершения А (причем одного лишь этого условия) достаточно для того, чтобы за ним последовало событие В. Ясно, что хозяйственной жизни присущи скорее «слабые» отношения причинности, когда появление события А в каждом случае предопределяется совмещением многих условий — $B_1, B_2, B_3, \dots B_n$. При этом, отмечает автор, причины и следствия могут меняться местами, они могут «сосуществовать» рядом друг с другом. До настоящего времени экономическая теория чаще всего имела дело с так пазываемой статической причинностью, «когда период, на протяжении которого причина действует и вызывает определенный результат, характеризуется бесконечной продолжительностью»².

Отвергая примитивный эмпиризм, Хикс справедливо указывает на необходимость реалистичных предположений, на важность использования такой системы абстрактных категорий, которая более или менее адекватно отражала бы структуру реального процесса. Однако на протяжении всей книги ощущается стремление автора отделить рассматриваемые теоретические схемы от прямого «соприкосновения» с конкретной действительностью. Даже те «слабые» соотношения, которые экономической теории удастся отыскать, вообще не могут быть, по его словам, подтверждены или опровергнуты путем сопоставления их

¹ См.: M. Friedman, *Essays in Positive Economics*. Chicago, 1953, p. 14.

² J. Hicks, *Causality in Economics*. Oxford, 1979, p. 25.

с реальными фактами; в результате теоретические рассуждения оказываются как бы замкнутыми на себя.

Разумеется, абстрактные схемы экономической теории лишь в редких случаях поддаются такой проверке, которая предполагает непосредственное сопоставление этих схем с теми или иными эмпирическими фактами. Диалектическое соотношение, в котором практика выступает в качестве решающего критерия истинности той или иной теоретической концепции, неизбежно носит сложный, опосредованный характер. Однако отрицание связи между теорией и практикой, отрицание всякой возможности верификации в экономической науке в конечном счете неизбежно порождает множество произвольных теоретических суждений. В таком случае просто исчезают какие-либо объективные основания для выбора между альтернативными теоретическими концепциями.

Рассматривая различные формы причинности в хозяйственных операциях, автор высказывает ряд содержательных замечаний по поводу некоторых расхожих конструкций современной западной экономической теории. Многие из этих конструкций (в том числе некоторые схемы самого Хикса) основаны на отношениях статической причинности, поэтому они непригодны для исследования долгосрочных тенденций в движении изучаемых переменных (ведь такие тенденции не могут быть выявлены путем механического объединения точек, характеризующих отдельные случаи статического равновесия). Статичный подход совершенно неприменим, например, при анализе тенденции накопления капитала, поскольку в ходе самого накопления возникают такие дополнительные процессы (изменения), которые просто не могут быть учтены в каждой из статических моделей¹. Но из этого следует, что характеристики равновесных соотношений между доходами, которые обычно выводят из агрегатных моделей производственной функции — моделей, которые со времени выхода в свет «Теории заработной платы» Хикса обычно используются в западной экономической теории, — не могут использоваться при исследовании проблем хозяйственного роста и долгосрочных тенденций в распределении национального дохода.

Отношение к кейнсианской концепции. О чрезвычайной чуткости Хикса к «новым веяниям» в западной экономической теории могут свидетельствовать и постепенно ме-

¹ J. Hicks. Causality in Economics, p. 57.

явившиеся оценки теории Кейнса. Заметим, что до 1936 г., когда была опубликована книга Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», оба английских экономиста, как свидетельствуют биографы, не были лично знакомы. Но уже в июньском номере *Экономик Джорнэл* за 1936 г. вышла статья-рецензия Хикса, которая называлась «Теория занятости г-на Кейнса»¹. В 1937 г. в апрельском номере журнала *Эконометрика* Хикс публикует статью о соотношении новой концепции Кейнса и «классической» экономической теории², которая впоследствии многократно перепечатывалась в различных сборниках и хрестоматиях.

В статье «Г-н Кейнс и "классики»,» Хикс предложил совместно рассмотреть две кривые, одна из которых характеризует равновесные соотношения между физическим объемом совокупного продукта (дохода) и ссудным процентом, складывающиеся в денежной сфере (кривая *Liquidity—Money*), а другая — аналогичные соотношения, складывающиеся на рынке капитала (кривая *Investment—Saving*). Пересечение этих кривых определяет равновесные размеры дохода³. Указанная схема отличается от «классической», поскольку, во-первых, вводится в рассмотрение «предпочтение ликвидности» (спрос на деньги зависит от уровня процентных ставок) и, во-вторых, масштабы сбережений определяются лишь размерами дохода (в уравнении мультипликатора не фигурирует зависимость сбережений от уровня процента). Схема Хикса в некоторых случаях «доставляла» те логические связи, которые не были развиты у Кейнса в явной форме; благодаря этому удалось более наглядно представить одну из важнейших идей, содержащихся в «Общей теории занятости, процента и денег». В письме Хиксу Кейнс сообщил, что нашел статью в журнале *Эконометрика* очень интересной и что у него «по существу нет каких-либо особых критических замечаний»⁴. До настоящего времени западные авторы про-

¹ J. Hicks, Mr. Keynes' Theory of Employment. — *Economic Journal*, June 1936, p. 147—159.

² J. Hicks, Mr. Keynes and the "Classics". — *Econometrica*, April 1937, p. 147—159.

³ Более подробно такой подход излагается, например, в кн.: Р. Аллен. Математическая экономия. М., 1963, гл. 2; элементарную характеристику соответствующих понятий можно найти в кн.: П. Самуэльсон. Экономика. М., 1964, гл. 29.

⁴ J. M. Keynes. Collected Writings, vol. XIV. London, 1973, p. 79.

должают превозносить схему Хикса как классический образец четкого выделения главной линии в сложном лабиринте теоретических рассуждений, содержащихся в «Общей теории занятости, процента и денег»¹.

В последующий период указанная схема прочно вошла в стандартные учебники макроэкономической теории. Один из видных представителей современной буржуазной политической экономии, Дж. Тобин, охарактеризовал ее как средство для тренировки интуиции, использовавшееся многими профессиональными экономистами. С. Вайнтрауб связывал с выходом этой статьи формирование влиятельного направления «хиксианского кейнсианства», которое, по его словам, представляет собой более строгую версию теории Кейнса².

В 40—50-х годах Хикс использовал в своих теоретических построениях многие положения кейнсианской концепции. Его «Теоретический вклад в исследование торгового цикла» начинался фразой о том, что кейнсианская теория много сделала для того, чтобы помочь нам понять характер хозяйственных колебаний, но остался невыясненным по крайней мере один вопрос — вопрос о самом экономическом цикле³. Таким образом, как бы подразумевалось, что хиксианская концепция цикла послужит дальнейшим развитием кейнсианского подхода к анализу неустойчивости, внутренне присущей капиталистической экономике. В этой связи можно вспомнить и о том, какую важную роль в схемах циклического развития Хикса играет «потолок, который Кейнс называет полной занятостью»⁴.

Однако по мере развития послевоенной инфляции, по мере того, как прежнее восторженное отношение к «Общей теории занятости, процента и денег» Кейнса в западной экономической литературе стало уступать место осторожным критическим замечаниям, постепенно стала меняться

¹ Один из экономистов следующего поколения так формулирует свои впечатления по поводу статьи Хикса: «Казалось невероятным, что сложные проблемы «Общей теории занятости, процента и денег» могут быть изложены в столь простой форме и столь быстро после того, как эта книга была опубликована» (M. Parkin. *Modern Macroeconomics*. Scarborough (Ontario), 1982, p. 274).

² См.: С. В а й н т р а у б. Хиксианское кейнсианство: величие и упадок. — *Современная экономическая мысль*. М., 1981, с. 102.

³ См.: J. Hicks. *A Contribution to the Theory of the Trade Cycle*, p. 1.

⁴ Ibid., p. 83.

и позиция Хикса. По свидетельству самого Хикса, он осознал необходимость нового подхода к постулатам «Общей теории» во время подготовки к выпуску своей книги «Капитал и время» (1965). О существенном смещении акцентов в хиксовой оценке кейнсианской теории могло свидетельствовать и содержание «Критических очерков денежной теории», вышедших в свет в 1967 г.

Центральное место в книге занимает курс лекций по монетаристской теории, прочитанных в 1966 г. в Лондонской школе экономики. Особое внимание в них уделяется теории денег Кейнса¹. Хикс солидаризируется со многими положениями, высказанными в «Общей теории занятости, процента и денег». Так, следуя за Кейнсом, Хикс выделяет два основных стимула к хранению наличных денег — соображения, определяемые размерами дохода, и «деловые» расчеты; однако в «Критических очерках денежной теории» определения Кейнса несколько корректируются.

Хикс обращается к теоретическому понятию «спрос на деньги», которое особенно часто употребляется представителями монетаристской концепции. Спрос на деньги, требующиеся для осуществления хозяйственных сделок, не может, по мнению Хикса, играть ту же роль, какую в неоклассической теории цены играет спрос на товары. В «Критических очерках» отмечается, что спрос на деньги, требующиеся для покупки товаров и услуг, зависит от объема совершаемых сделок, от их характера (покупка за наличные, возможность отсрочки платежа и т. д.). Такой спрос, по существу, не зависит от индивидуальных решений, и используемую сумму денег нельзя считать добровольно хранимой. Кроме этой наличности, владелец имущества считает необходимым держать некоторую его часть в ликвидной (денежной) форме; размеры этой части определяются самим участием хозяйственного процесса. В движениях указанного компонента обращения «проявляются денежные потрясения, и политика центрального банка оказывает влияние именно на эту сумму хранимых денег»².

В «Общей теории занятости, процента и денег» владельцы финансовых ресурсов осуществляют свой выбор,

¹ Анализ кейнсианской концепции содержится и в других очерках. В предисловии Хикс отмечает, что имя Кейнса «можно встретить в каждом очерке, содержащемся в этой книге» (J. Hicks. Critical Essays on Monetary Theory. Oxford, 1967, p. IX).

² J. Hicks. Critical Essays on Monetary Theory, p. 15.

исходя, с одной стороны, из «предпочтения ликвидности», побуждающего хранить денежную наличность, и, с другой — из стремления к увеличению доходов, подталкивающего к покупке облигаций. Подобная характеристика представляется Хиксу упрощенной. В «Критических очерках» предлагается более общий подход, при котором рассматривается процедура формирования «оптимального портфеля» финансовых активов¹.

На протяжении всей книги Хикс стремится придать идеям Кейнса, высказанным в «Общей теории занятости, процента и денег», несколько более сбалансированный характер, представить их как некий частный случай более общей концепции. В «Критических очерках», например, предполагается, что одной из причин, определявших скептическое отношение Кейнса к возможностям кредитно-денежной политики, было игнорирование эффекта реальных кассовых остатков (Хикс обычно именует такую зависимость «давлением ликвидности» — *liquidity pressure effect*). Указанный эффект предполагает, что сокращение реальной величины хранимых ликвидных резервов вынуждает их владельцев дополнительно сократить свои текущие расходы². Дальнейшие рассуждения Хикса строятся следующим образом. Расширенное предложение денежных ресурсов в обстановке начинающегося хозяйственного спада, конечно, могло бы значительно смягчить остроту проблем, порождаемых сокращением совокупного спроса. Однако, если свертывание производства зашло уже достаточно далеко и хозяйственная активность оказывается в подавленном состоянии, попытки «накачивания» в экономику дополнительных ликвидных средств вряд ли могут повлечь за собой значительное расширение хозяйственных операций, и в этом случае оказывается оправданным скептицизм Кейнса.

¹ Теоретическая концепция «оптимального портфеля» финансовых активов к этому времени получила широкую известность под влиянием работ ряда американских экономистов, прежде всего Дж. Тобина и Г. Марковитца (см.: J. Tobin, *Liquidity Preference as a Behavior Toward Risk*, — *Review of Economic Studies*, February 1958; H. Markovitz, *Portfolio Selection*. New York, 1959). В «Критических очерках» Хикс предлагает несколько модифицированную версию этой концепции.

² Полемизируя с рядом западных экономистов (Д. Патинкином и др.), Хикс высказывает соображение об асимметричном характере этого эффекта: при увеличении ликвидных резервов, по-видимому, не существует столь же явной необходимости в немедленном расширении текущих расходов.

Высказывая в осторожной форме поддержку некоторым положениям «Общей теории занятости, процента и денег» и особенно «Трактата о деньгах» Кейнса, автор «Критических очерков» вместе с тем старательно отграничивает свои позиции от получившей широкое распространение «кейнсианской концепции», которая, по мнению Хикса, отражала реалии 30-х годов и характеризовалась узостью взглядов. «Исходя из книги Кейнса (имеется в виду «Общая теория занятости, процента и денег». — Р. Э.), очень легко представить, что экономика будет функционировать ниже своих возможностей, если ее не подталкивает вперед целенаправленная стимулирующая политика; однако именно такая картина мне представляется односторонней»¹.

Опубликовав в 1974 г. цикл лекций, прочитанных в Хельсинки, Хикс дал своей новой книге красноречивое название «Кризис в развитии кейнсианской экономической теории». Здесь вновь ставится вопрос о том, что политика, направленная на стимулирование экономического роста, на определенном этапе неизбежно ведет к ускоренному развитию инфляции. В «Критических очерках денежной теории» Хикс еще именовал такую политику «псевдокейнсианской», а правительства, уступающие требованиям большинства населения об увеличении социальных выплат, называл «слабыми» и «нерешительными»². В 1974 г. Хикс уже называет такую политику «кейнсианской»; он отмечает, что с конца 60-х годов эта политика «вместо того, чтобы обеспечивать реальное продвижение вперед, или экономический рост, что она, как казалось, и делала столь долгое время, стала просто порождать инфляцию. Создалось впечатление, что что-то пошло в неправильном направлении»³.

Начавшийся пересмотр традиционных постулатов теории Кейнса побудил как сторонников, так и противников этой теории по-новому взглянуть на концепцию «хиксианского кейнсианства». Американский экономист П. Уэллс замечает, например, что статья Хикса «Г-н Кейнс и „классики“», «несомненно, содержала все, что отсутствовало в «Общей теории». Не было в ней только одного — самой *общей теории*»⁴. И сам Хикс в 70-х годах счел необходи-

¹ J. Hicks, Critical Essays on Monetary Theory, p. 169.

² Ibid., p. 171.

³ J. Hicks, The Crisis in Keynesian Economics, Oxford, 1975, p. 3.

⁴ «Современная экономическая мысль», с. 161.

мым подчеркнуть, что в книге «Стоимость и капитал», вышедшей через два года после опубликования этой статьи, он предпочел уже совсем иные формулировки¹. Здесь же Хикс отмечал путаницу и противоречивость утверждений, содержащихся в «Общей теории занятости, процента и денег».

В книге «Кризис в развитии кейнсианской экономической теории» критическое отношение Хикса к теории Кейнса получило, пожалуй, наиболее развернутые формы. И все же автора этой работы никак нельзя отнести к числу сколько-нибудь последовательных критиков Кейнса. Скорее, речь может идти о попытках сохранить сильно пошатнувшиеся теоретические конструкции, пожертвовав при этом некоторыми наиболее одиозными положениями «Общей теории...». С конца 60-х годов в западной литературе стали появляться работы, ставящие своей целью отделить скомпрометировавшую себя «кейнсианскую концепцию» от якобы сохраняющей свое научное значение теории Кейнса². Книга «Кризис в развитии кейнсианской экономической теории», по существу, примыкает к этой группе работ. Хикс, которого английский экономист Дж. Шэкл однажды назвал «великим технологом» в области политической экономии³, в новых условиях стремится употребить все свое «искусство», чтобы придать «Общей теории...» Кейнса большую общность, отказавшись от некоторых «чрезмерно пессимистических» оценок, навеянных опытом 30-х годов.

Анализ материала в «Кризисе...» организован по тому же принципу, что и «классическая» схема Хикса: сначала рассматривается движение сбережений и инвестиций, а затем предпочтение ликвидности и мотивы хранения денег. Описывая механизм мультипликационного процесса и его границы⁴, автор возвращается к идее физической ограниченности факторов производства. Ставя в заслугу Кейнсу

¹ См.: J. Hicks. The Crisis in Keynesian Economics, p. 6—7.

² Наибольшую известность получила изданная также в Оксфорде монография: A. Leijonhufvud. On Keynesian Economics and the Economics of Keynes. Oxford, 1968. Критический анализ некейнсианства содержится в кн.: И. Осадчая. Консерватизм против реформизма. М., 1984, гл. 3.

³ G. Shackle. The Years of Higgs Theory. Invention and Tradition in Economic Thought, 1926—1939. Cambridge, 1967, p. 83.

⁴ Критический анализ предпосылок, на которых основана модель мультипликатора, содержится в кн.: И. Блюмин. Кризис современной буржуазной политической экономии. М., 1959, гл. V.

выделение «барьера полной занятости», Хикс призывает взглянуть на проблему шире: «Впечатление, которое легко может сложиться у человека, прочитавшего «Общую теорию», сводится к тому, что единственным препятствием для хозяйственного роста, даже для стремительной экспансии оказывается нехватка трудовых ресурсов, — такое впечатление неверно. Существуют и другие проблемы»¹. Первой в числе таких проблем он называет наличие соответствующих запасов сырья и материалов. В условиях депрессивной экономики 30-х годов такие запасы достигали огромных размеров, что и обеспечивало возможности для стимулирования экономики с помощью бюджетной политики (для того, чтобы механизм мультипликатора мог действовать при постоянных ценах, требуются, как напоминает Хикс, «избыточные» запасы). В противном случае мультипликативное расширение спроса неизбежно должно повлечь за собой повышение цен.

Предположение о неизменно стабильном уровне цен, обычно фигурирующее в традиционном изложении кейнсианских моделей, Хикс отвергает как недопустимое упрощение. Вместе с тем он отказывается и от предположения о предельной гибкости цен, считая его еще менее реалистичным. В результате своих рассуждений он вновь приходит к двухсекторной модели, однако в отличие от схемы, представленной в книге «Экономические перспективы», Хикс не связывает здесь гибкие цены лишь с «первичным» сектором экономики. Поскольку базой «негибких» цен являются «нормальные» (стандартные) издержки, циклическое вздорожание первичных материалов влечет за собой, по словам автора, сравнительно небольшой рост цен на готовую продукцию. Дальнейшее расширение спроса может сопровождаться падением запасов ниже «нормального» уровня и быстрым нарастанием инфляционных процессов.

В трактовке Хиксом теории денег Кейнса явно ощущается влияние работы Лейонхувуда: как и последний, Хикс полагает, что Кейнса, вероятно, следует считать монетаристом «в некотором, вероятно весьма узком, смысле этого слова»². Однако последователи Кейнса были практически единодушны в своем отрицании роли денежно-кредитной политики. В такой ситуации единственным инструментом правительственного макроэкономического регули-

¹ J. Hicks. The Crisis in Keynesian Economics, p. 29.

² Ibid., p. 31—32.

рования оставался лишь государственный бюджет, и «кейнсианство практически превратилось в фискализм».

Известно, что в «Общей теории занятости, процента и денег» Кейнс не включал ссудный процент в число важнейших переменных, влияющих на поведение частных инвестиций. Пытаясь как-то оправдать такой подход, Хикс прибегает к довольно искусственным построениям. Когда Кейнс утверждал, что уровень ссудного процента не влияет на размеры инвестиций, он, оказывается, имел в виду не рыночные ставки вообще, а лишь ставки, по которым наиболее надежный заемщик может получить средства займа на длительный срок, т. е. практически ориентировался на процент по правительственным долгосрочным обязательствам. А именно эти процентные ставки в Англии и в США во время депрессии 30-х годов, по утверждению Хикса, действительно не оказывали существенного влияния на инвестиционную стратегию предпринимателей.

При подобной интерпретации плодотворной могла бы оказаться лишь такая денежно-кредитная политика, которая действительно обеспечила бы переход к длительному поддержанию низких процентных ставок по всем кредитным операциям — краткосрочным и долгосрочным. Однако такому переходу мешают спекулятивные операции денежных капиталистов; именно поэтому, утверждает Хикс, Кейнс в своей теории денег отвел так много места спекулятивным операциям. В нынешних условиях, однако, подобный акцент представляется по меньшей мере устаревшим, современная теория денег, как пишет Хикс, уже не может выдвигать в центр своего анализа спекулятивные мотивы.

Хикс ссылается также на следующее обстоятельство. В 30-х годах, когда размеры частных инвестиций были невелики, большинство частных предпринимателей в своих хозяйственных операциях опирались главным образом на собственные средства (или, если следовать терминологии «Кризиса...», особенно велика была роль «автократичного сектора»). Однако в нынешних условиях резко возросла роль кредита в финансировании частных капиталовложений (возросло значение хозяйственного сектора, «опирающегося на операции овердрафта»). Это неизбежно влечет за собой расширение возможностей денежно-кредитного регулирования.

Особенно много бедствий капиталистической экономике несет, по утверждению Кейнса, чрезмерное «предпочтение ликвидности». Хикс не оспаривает этого, но резонно за-

мечает, что и быстрое развитие инфляции, стремительно «пожирательное» ликвидные резервы, не сулит ничего хорошего. Поэтому программы хозяйственного стимулирования, по мнению критика Кейнса, должны быть достаточно осмотрительными.

Хикс всячески стремится отмежеваться от получивших скандальную известность высказываний Кейнса, — высказываний, согласно которым «сооружение пирамид, землетрясения, даже войны могут послужить стимулом к увеличению богатства...»¹. Хикс отмечает, что подобные рассуждения могут фигурировать лишь в такой макроэкономической теории, которая рассматривает самый короткий промежуток времени². При этом Хикс умалчивает о широком использовании кейнсианской концепции в качестве теоретического оправдания гонки вооружений в США и других странах — членах Североатлантического блока. Между тем пронизывающий сегодня всё и вся в империалистических странах милитаризм выступает «как наиболее ходовое средство подстегивания экономики»³.

Подводя итоги своим рассуждениям, основоположник «хиксианского кейнсианства» пишет о том, что в свете опыта последнего времени кейнсианская экономическая теория «внушает значительно меньше бодрости, чем казалось поначалу, в те рассветные времена 1936 г., когда она подавала добрые надежды»⁴. Книга Хикса помимо воли ее автора свидетельствовала о кризисе кейнсианской концепции — самом серьезном кризисе со времени ее возникновения. В этом кризисе проявились не только внутренние противоречия, заложенные в самой теоретической системе, и пороки методологии; провал кейнсианской хозяйственной политики наглядно отражал резкое обострение противоречий капиталистической экономики, в том числе стремительное нарастание инфляции, переплетение циклических и структурных кризисов и выявившуюся неэффективность традиционных методов государственного регулирования.

Теория стоимости. Центральное место в теории Хикса занимает исследование проблемы стоимости и цены това-

¹ Д. Ж. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег, с. 196.

² См.: J. Hicks. The Crisis in Keynesian Economics, p. 57.

³ Материалы XXVII съезда КПСС. М., 1986, с. 13.

⁴ J. Hicks. The Crisis in Keynesian Economics, p. 84.

ров. Прежде чем перейти к рассмотрению его концепции, отметим лишь следующий момент: содержание категории «стоимость», используемой Хиксом и его последователями, сильно отличалось от того, что вкладывали в это понятие представители классической политической экономии.

Тенденция к отходу от теории трудовой стоимости и выхолащиванию объективного содержания этой категории обнаружилась уже в первой половине прошлого столетия в работе ряда вульгарных буржуазных экономистов (Сэй, Сениор, Рошер). В последней трети XIX в. широкое распространение получает чисто субъективистская трактовка стоимости. Достаточно сослаться в этой связи на работу «Теория стоимости» одного из представителей австрийской школы — К. Менгера; стоимость, по его словам «есть характеристика того, насколько важны для нас отдельные товары (или наборы товаров), когда мы осознали, что без владения этими товарами невозможно удовлетворить наши потребности»¹. При подобном подходе дело не ограничивалось утверждением, согласно которому стоимость (здесь и далее при рассмотрении современных буржуазных теорий, может быть, несколько точнее было бы употреблять термин «ценность») блага определяется его полезностью, — нелегко было даже провести разграничение между понятиями стоимости и субъективной полезности. Субъективистская характеристика, окончательно порывавшая с научным определением стоимости, в конечном счете оказывалась замкнутой в самой себе, ее трудно было сомкнуть «напрямую» с какими-либо объективными характеристиками хозяйственного процесса. Поэтому в последующий период центр тяжести в «академической» теории стоимости все более переносился на анализ рыночных цен, причем в зависимости от исходных предпосылок автора уровень цены более или менее жестко связывался с полезностью и редкостью данного блага. В первые десятилетия XX в. особую популярность завоевала теория частичного равновесия А. Маршалла; в этой теории был достигнут некоторый компромисс между теорией полезности (гл. VI книги II «Принципов политической экономии» называется «Полезность и стоимость») и издержек производства (гл. VIII—XI книги V). При этом

¹ C. Menger. The Theory of Value. Albuquerque (N. Mex.), 1985, p. 115.

термин «стоимость» во многих случаях Маршалл употребляет как синоним цены, а «нормальная стоимость» — как обозначение равновесной цены. В гл. IX книги V, например, можно прочесть, что в конечном счете нормальная стоимость товара должна обеспечивать равновесие между спросом и предложением¹. В последующих работах западных экономистов термин «стоимость» («ценность») постепенно все тесней срастался с понятием равновесной цены².

Именно так, по существу, и трактуется понятие стоимости в статье Хикса и Аллена «Еще раз о теории стоимости», опубликованной в журнале *Экономика* в 1934 г.³ В первой части этой статьи, написанной Хиксом, предпринималась попытка пересмотреть прежние формулировки теории полезности и систематически изложить некоторые соотношения между доходом, спросом и ценами, рассматриваемые в микроэкономической теории.

Подробно те же идеи Хикс развивает в книге «Стоимость и капитал».

Отправным пунктом своего исследования — в полном соответствии с традициями кембриджской школы — Хикс провозглашает идеи Маршалла. Эти идеи, по мнению Хикса, послужили основой развития современного микроэкономического анализа. В начальных строках первой главы Хикс выразил свое отношение к концепции стоимости Маршалла следующим образом: «Книга III «Принципов» Маршалла до сих пор остается последним словом науки в этой области» (с. 103).

И все же Хикс отчетливо сознавал, что концепция Маршалла содержала и ряд уязвимых с теоретической точки зрения моментов. К их числу относится прежде всего понятие величины субъективной полезности, которым оперировал Маршалл. Поэтому справедливость основных

¹ См.: А. Маршалл. Принципы политической экономии, т. II. М., 1984, с. 109.

² Вплоть до нашего времени понятие стоимости в теоретических работах буржуазных авторов трактуется просто как равновесная цена (или цена, устойчиво сохраняющаяся на рынке). Для того чтобы убедиться в этом, достаточно обратиться к весьма академичной монографии Ж. Дебре «Теория стоимости» (G. Debreu. *Theory of Value*. New York, 1959) или к популярным работам, посвященным проблемам стоимости (см., например: M. Allingham. *Value*. London, 1983).

³ J. Hicks, R. Allen. A Reconsideration of the Theory of Value. — *Economica*, February 1934; May 1934.

положений маршалловской концепции Хикс стремится доказать с помощью менее жестких исходных посылок. В книге «Стоимость и капитал» сохраняются субъективистские акценты в характеристике факторов, воздействующих на формирование цены (достаточно показательно уже само название первой части книги — «Теория субъективной стоимости»), но при рассмотрении проблемы полезности Хикс использует более гибкую ординалистскую трактовку, предложенную еще в начале века известным итальянским экономистом В. Парето.

После выхода в свет статей Хикса и Аллена и книги «Стоимость и капитал» ординалистская концепция смогла быстро завоевать господствующие позиции в микроэкономической теории. Конечно, было бы явным упрощением полагать вслед за Хиксом, что к настоящему времени «кардинализм изжил себя»¹. На протяжении последних десятилетий в математической экономике были разработаны различные классы теоретических моделей, использующих ординалистскую трактовку полезности (функция полезности Неймана—Моргенштерна и др.). И все же при анализе ситуаций, исключающих факторы неопределенности и риска, чаще всего используется ординалистская концепция измерения полезности.

Перевод микроэкономического анализа на новые рельсы неизбежно повлек за собой определенную «чистку» в системе представлений субъективного маржинализма. В опубликованной еще в 1915 г. работе выдающегося математика и экономиста Е. Е. Слуцкого «К теории сбалансированного бюджета потребителя» гедонистическая концепция Джевонса и австрийской школы характеризовалась как «достаточно спорная»². Ординалистский подход позволил, по словам Слуцкого, сформулировать полезность «в виде чисто эмпирического понятия»³, связав эту функцию с движением цен и денежных доходов.

Первой «жертвой» перехода к ординализму должна, отмечается в книге «Стоимость и капитал», стать сам

¹ J. Hicks. A Revision of Demand Theory. Oxford, 1956, p. 15.

² См.: Е. Слуцкий. К теории сбалансированного бюджета потребителя. — *Экономико-математические методы. Народного хозяйства модели. Теоретические вопросы потребления*. М., 1963, с. 267.

³ E. Slutsky. Kritik des Böhm-Bawerkschen Wertbegriffs und seiner Lehre von der Meßbarkeit des Wertes. — *Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reiche*, 1927, H. 4, S. 38.

предельная полезность (см. с. 112). «Конец предельной полезности?» — такой вопрос был вынесен в заголовок статьи, помещенной за год до выхода в свет книги Хикса в журнале *Экономика*. Автор статьи Г. Бернарделли пытался спасти категорию предельной полезности, придав ей несколько иное толкование. Вслед за этим в журнале появилась заметка П. Самуэльсона, содержащая критический анализ этих попыток. Заметка кончалась так: «И я очень опасаясь, что ответ на вопрос, поставленный господином Бернарделли, гласит: „Да”»¹.

В своих рассуждениях Хикс намеренно уклоняется от прямого использования функции полезности, демонстрируя возможность построения теории рыночного равновесия без этой категории. «Для теории совсем не безразличен вопрос о том, содержит ли она ненужные категории. Присутствие в теории элементов, не имеющих отношения к рассматриваемой проблеме, лишь затемняет суть дела», — читаем мы в книге.

Задачи, выдвигаемые Хиксом в книге «Стоимость и капитал», охватывают гораздо более узкую сферу теоретического анализа, чем «Принципы политической экономики» Маршалла. Главная цель исследования состоит, как пишет автор, в том, чтобы вывести «закон рыночного поведения», т. е. закон, определяющий реакцию потребителя на изменение рыночных условий. Анализируя характеристики кривых спроса, Хикс выявляет нереалистичность исходных постулатов Маршалла: нетрудно показать, например, что предположение о неизменной предельной полезности денег фактически равносильно утверждению о том, что изменение дохода потребителя не оказывает влияния на размеры спроса, предъявляемого этим потребителем, на любые товары (см. гл. II). Тщательно избегая скомпрометированных австрийской школой общетеоретических построений, автор «Стоимости и капитала» с самого начала выдвигает в центр своего исследования более определенные и четкие рыночные категории — количество покупаемого товара, его цена, доход покупателя и т. п.

Изучение поведения изолированного потребителя — это, как обещает автор, лишь первый шаг к изучению спроса, предъявляемого совокупностью покупателей. В ходе по-

¹ P. Samuelson. The End of Marginal Utility: A Note on Dr. Bernardelli's Article. — *Economica*, February 1939, p. 87.

следующего изложения, однако, эта декларация не находит подтверждения: предполагается, по существу, что агрегирование сводится к механическому суммированию данных, относящихся к индивидуальным потребителям, а различные взаимодействия между ними (эффект демонстрации и т. п.) просто не рассматриваются. Да и сам способ, с помощью которого определяются склонности потребителей, представляется не слишком реалистичным: для каждого товара задается семейство кривых, которое может характеризовать предельные нормы замещения по отношению к любому другому товару.

Поэтому, несмотря на все усилия Хикса, пытающегося придать своему анализу большую конкретность, тесней связать его с возможными статистическими исследованиями, потребителей, как он и сам признавал впоследствии, никак нельзя считать реальными («хотя часто они могут выглядеть как реальные люди»). «Это, — по словам Хикса, — не живые люди, а идеальные образы»¹. В рамках статичных моделей склонности индивидуальных потребителей предполагаются заданными наперед и не меняющимися на протяжении рассматриваемого периода (если все же допускается, что предпочтения могут меняться, тогда такие изменения, по определению, должны носить «экзогенный» характер, чаще всего их связывают с действием неэкономических факторов).

Закон спроса. В качестве основного средства анализа Хикс использует так называемые кривые безразличия. Аппарат кривых безразличия был предложен еще в конце XIX в. английским экономистом и статистиком Ф. Эджворт¹. По его мнению, такие кривые должны представлять геометрическое место точек, характеризующихся одинаковым уровнем полезности. Однако в концепции Эджворта аппарат кривых безразличия играл сравнительно небольшую роль. Кривые безразличия использовались также известным итальянским экономистом В. Парето, причем трактовка этих кривых (поверхностей) в его работах существенно изменилась: Парето предложил видеть в них просто отражение неких заранее заданных вкусов и предпочтений потребителя.

¹ J. Hicks. *Wealth and Welfare. Collected Essays on Economic Theory*. Vol. 1. Cambridge (Mass.), 1981, p. XIII.

² F. Edgeworth. *Mathematical Psychics*. London, 1881, p. 30—31.

Предпринимая «чистку» теоретических понятий, накопленных к этому времени буржуазными теориями стоимости, Хикс предлагает полностью отказаться от использования одиозного принципа убывающей предельной полезности (ведь вопрос о том, насколько реалистична подобная гипотеза, как отмечается в книге, просто не поддается проверке с помощью научных методов). Для описания рыночного поведения потребителей достаточно использовать более слабую предпосылку — принцип убывающей предельной нормы замещения. Сам выбор этой предпосылки обосновывается, по существу, методом «подгонки задачи под ответ»: теоретическая модель должна дать описание рыночного равновесия, а устойчивое равновесие возможно лишь на том участке кривой безразличия, на котором предельная норма сбережения уменьшается.

С помощью аппарата кривых безразличия Хиксу удалось наглядно и четко разграничить эффект замещения и эффект дохода (аналитическое описание этих эффектов содержалось еще в опубликованной за двадцать лет до выхода статьи Хикса — Аллена работе Слуцкого о бюджете потребителя). Раздельный теоретический анализ эффекта замещения и эффекта дохода позволяет отграничить влияние, оказываемое на индивидуальный спрос колебаниями относительных цен от влияния, связанного с изменением реального дохода. Со времени публикации книги «Стоимость и капитал» такое разграничение широко используется в теоретических и прикладных экономических исследованиях¹.

Алгебраические выражения, характеризующие изменение цен и эффект замещения, имеют противоположные знаки: повышение цен всегда связано с сокращением, а снижение цен — с расширением спроса².

Эффект дохода зависит от характера распределения доходов и от сложившегося общественного стереотипа потребления. Если, например, приобретаемый товар относится к числу дешевых и низкокачественных, то значи-

¹ В ряде работ эти эффекты носят название «хиксианских» — см., например: M. Gisser, *Intermediate Price Theory*. New York, 1984, p. 73.

² При определенных (дополнительных) предпосылках это эквивалентно так называемому основному закону спроса А. Маршалла, однако маршалловский анализ не позволял выделить эффект дохода, поскольку предельная полезность денег (для потребителя) предполагалась постоянной.

тельное повышение реального дохода может привести к сокращению спроса на этот товар (отрицательный эффект дохода); если же, напротив, потребление этого товара ранее ограничивалось лишь вследствие недостаточности доходов, то с ростом количества денег у потребителя покупки данного товара могут расширяться (положительный эффект дохода). Поскольку же расходы на товар, выделенный на «карте безразличия», составляют, по предположению Хикса, лишь небольшую часть общей суммы затрат, то и эффект дохода, в пределах данных рассуждений, должен быть сравнительно невелик.

В обычных условиях эффект замещения и эффект дохода действуют в одном и том же направлении. Но в отдельных случаях может складываться ситуация, когда, во-первых, отрицательный эффект дохода выражен достаточно резко и, во-вторых, на данный товар затрачивается значительная часть всего дохода. Тогда отрицательный эффект дохода может «одержать верх» над эффектом замещения и вызвать парадоксальную на первый взгляд ситуацию, когда, скажем, снижение цены на товар влечет за собой сокращение спроса на этот товар (видимое нарушение «общего закона спроса» А. Маршалла)¹. К числу таких ситуаций, в частности, относится упоминаемый еще А. Маршаллом «парадокс Гиффена» (см. с. 129—130).

На основе анализа «карт безразличия» Хикс выводит кривые, отдельно характеризующие зависимость потребления от цен (*price-consumption curve*) и от дохода (*income-consumption curve*). Конфигурация этих кривых задается условиями равновесия — точками, в которых каждый раз бюджетные линии касаются соответствующих кривых безразличия. Кривые зависимости потребления от цен и дохода должны, по замыслу автора, выполнять роль некоего моста, соединяющего «карты безразличия» с анализом конкретных свойств рыночного спроса. Выяснив зависимость потребления от цен, можно, например, составить впечатление об эластичности спроса по ценам, а зависимость потребления от дохода характеризует влияние эффекта дохода.

Однако уровень цены зависит не только от спроса, но и от предложения, а размеры производства на протяжении более или менее длительного периода в концепции Мар-

¹ См.: А. Маршалл. Принципы политической экономии, т. I. М., 1983, с. 163—164.

шалла—Хикса непосредственно увязываются с издержками производства. Условия равновесия в этой области во многом схожи с соотношениями, формулируемыми в теории спроса: равенству между отношением цен и предельной нормой замещения соответствует здесь равенство между отношением цен (на соответствующий фактор производства и готовый продукт) и предельной нормой трансформации, а место принципа убывающей предельной нормы замещения занимает принцип убывающей производительности факторов производства. К этому еще добавляется предположение о том, что, начиная с некоторого момента, средние издержки должны обнаружить тенденцию к увеличению.

Взаимодействие между складывающимся рыночным спросом и предложением товаров неизбежно влечет за собой изменения в структуре цен (что означает, при прочих равных условиях, изменение угла наклона касательной к кривым безразличия), а это в свою очередь определяет переход к новым соотношениям как в сфере потребительского спроса, так и в сфере производства. Процесс этот будет продолжаться до тех пор, пока не установится равновесная структура цен.

Важную роль в работах «Стоимость и капитал» и «Еще раз о теории спроса» играет теоретический анализ принципов перехода от индивидуальных величин к агрегатным статистическим показателям. Хикс вывел, в частности, следующее соотношение: если цены на ряд разнородных товаров меняются в одинаковой пропорции (иначе говоря, если их относительные цены продолжают сохранять прежние значения), совокупный спрос на эти товары с формальной точки зрения обладает теми же свойствами, какие присущи спросу на любой из товаров, входящих в рассматриваемый набор. П. Самуэльсон в «Основаниях экономического анализа» считает этот вывод самым важным теоретическим результатом, содержащимся в книге «Стоимость и капитал»¹.

Микроэкономическая теория цены получила дальнейшее развитие в концепции так называемого потребительского излишка. Первые упоминания о существовании такого излишка можно найти в работах французского экономиста прошлого века Ж. Деюи; в них отмечалось, что

¹ P. Samuelson, Foundations of Economic Analysis, New York, 1976, p. 130.

полезность построенного моста, по-видимому, должна превышать полезность денег, уплачиваемых потребителем в качестве платы за пользование мостом. Подробная характеристика потребительского излишка содержалась в «Принципах политической экономии» А. Маршалла¹. С 20-х годов нашего столетия проблема измерения потребительского излишка превратилась в одну из «классических» проблем микроэкономической теории. Современная трактовка этого вопроса, как принято считать в западной литературе², восходит к работам Хикса, опубликованным в конце 30-х — первой половине 40-х годов.

В книге «Стоимость и капитал» автор показал, что предположение о неизменной предельной полезности денег (игнорирование эффекта дохода) не позволяет точно определить подлинные размеры потребительского излишка после изменения цен. Вводя в рассмотрение эффект дохода, Хикс предложил в качестве аналитического приема использовать, скажем, при повышении цен денежную компенсацию («компенсирующее изменение дохода»). Более детальную разработку этот принцип получил в трех статьях, опубликованных в 1941—1944 годах³.

В статьях Хикса толкование потребительского излишка приобрело последовательно ординалистский характер. Определение абсолютной его величины должно базироваться на неуловимых субъективных оценках, поэтому английский экономист предлагает использовать лишь их сравнительные характеристики. Так, при переходе к новой ситуации потребительский излишек может уменьшиться или увеличиться; величина соответствующей потери (или дополнительной выгоды) измеряется с помощью денежной компенсации. Хиксианский подход к определению потребительского излишка широко используется в современных исследованиях, основанных на сопоставлении затрат и результатов (*cost-benefit analysis*).

Понятие потребительского излишка фигурирует также

¹ См.: А. Маршалл. Принципы политической экономии, т. I, с. 191—200.

² См., например: A. Bergson, A Note on Consumer's Surplus. — *Journal of Economic Literature*, March 1975, p. 39.

³ J. Hicks, Rehabilitation of Consumer's Surplus. — *Review of Economic Studies*, February 1941; J. Hicks, Consumer's Surplus and Index-Numbers. — *Review of Economic Studies*, October 1942; J. Hicks, Four Consumer's Surpluses. — *Review of Economic Studies*, Winter 1943.

в теории государственных финансов, например при рассмотрении проблем налогового обложения: Хикс доказывал, что косвенные налоги (акцизы) при прочих равных условиях наносят больший ущерб их реальным плательщикам, чем эквивалентная сумма прямого подоходного налога, поскольку косвенные налоги к тому же поглощают часть потребительского излишка.

Хиксу удалось освободить категорию потребительского излишка от непосредственной связи с кардиналистским измерением полезности и предложить методы денежной оценки этой величины. Однако по сей день концепция измерения потребительского излишка продолжает оставаться довольно зыбкой в теоретическом отношении и недостаточно операбельной для того, чтобы ее можно было использовать в практических расчетах. Само исходное определение потребительского излишка чрезвычайно статично: при изменении цен и доходов неизбежно возникает, как отмечал Хикс, проблема разграничения различных измерений потребительского излишка¹.

Для измерения их величин автор прибегает к принципу «компенсирующего изменения дохода» — приему, широко используемому в формальных построениях современной теории благосостояния. Подобный прием позволяет избавиться от некоторых произвольных построений теории субъективной стоимости, но и в этом случае характеристика потребительского излишка носит весьма условный характер. Напомним, что потребительский излишек, по определению, представляет собой разность между индивидуальной оценкой данной единицы товара (суммой, которую тот или иной потребитель, по предположению, готов был бы заплатить за нее при существующей структуре цен, неизменном уровне дохода и т. п.) и рыночной ценой товара. Потребительские излишки для каждого покупателя должны различаться между собой, а непрерывные функции индивидуального спроса (в которых учитывается, что спрос данного потребителя зависит не только от цены рассматриваемого товара, но и от цен остальных товаров и от дохода) существуют только в теории. Переход к «подбору» соответствующей денежной компенсации придает

¹ Хикс использует для измерения четыре величины (изменения дохода): суммы, компенсирующие изменение количества товара и его цены, «эквиваленты» этих изменений (см.: J. Hicks, *Four Consumer's Surpluses*. — *Review of Economic Studies*, Winter 1943, p. 37).

таким оценкам другую форму, но не может лишить их гипотетичного и субъективного характера. Между тем величина образующегося потребительского излишка в современной экономической теории благосостояния должна служить практическим критерием приемлемости тех или иных мероприятий правительственной политики.

Кривые безразличия потребителей, а также выводимые на их основе соотношения между потреблением и ценами (доходом) помогают описать процесс формирования рыночного спроса при заданных характеристиках потребительского выбора. Параметры, характеризующие эффект замещения и эффект дохода, связаны определенными, легко выводимыми соотношениями с рядом практически наблюдаемых величин, такими, например, как эластичность спроса по ценам и доходу.

Аппарат кривых безразличия обеспечивал простые средства для наглядного описания потребительского выбора с помощью ординалистской концепции полезности. При этом оказывались излишними многие субъективно-психологические построения австрийской школы и ее последователей¹. «Развитие исследований на базе кривых безразличия в работах Слуцкого—Хикса—Аллена, по-видимому, подтвердило, что психология вообще не может помочь совершенствованию аппарата экономической теории или может содействовать этому лишь в весьма малой степени», — констатирует американский экономист Э. Коутс². Однако тенденция к ограничению роли произвольных субъективных психологических построений не сопровождалась содержательным анализом социально-экономических отношений, стоящих за регистрируемыми эмпирически (или априорно предполагаемыми в теоретических моделях) предпочтениями потребителей. В результате ординалистская теория полезности постепенно сужала сферу содержательного анализа³, просто вынося закономерности,

¹ Лишь ознакомившись с работами предшественников Хикса, писавшими о предельной полезности, можно понять, замечает М. Блауг, «как много было унесено прочь потоком хиксианской революции» (M. Blaug, *Economic Theory in Retrospect*. London, 1964, p. 350).

² A. Coats. *Economics and Psychology. — Method and Appraisal in Economics*. Cambridge, 1976, p. 52.

³ «Вклад, внесенный за последнее время в исследование проблемы, в большой мере связан с критикой того скудного круга истин, которые ранее еще сохранялись в теории полезности» (R. Strotz, *The Empirical Implications of a Utility Tree. — Econometrica*, April 1957, p. 269—270).

формирующие шкалу индивидуальных склонностей и предпочтений, за пределы экономической теории.

Представители австрийской школы обычно использовали категорию полезности применительно к одному хозяйственному благу, вырванному из потребительского набора. Между тем полезность данного товара может существенно зависеть от других благ — заменителей или дополняющих товаров, — которыми располагает потребитель. В своей книге Хикс предлагает такие критерии для выделения товаров-заменителей или дополняющих товаров, в которых вообще не используется величина полезности (на помощь вновь приходит предельная норма замещения) — на сей раз предельная норма замещения денег рассматриваемыми товарами. И все же аппарат кривых безразличия, как признает автор, плохо приспособлен к учету взаимосвязей внутри товарного мира.

Предположение о выпуклости кривых безразличия, конечно, обладает гораздо большей общностью, чем принцип убывающей полезности. Теперь даже сторонники гедонистской концепции, продолжающие трактовать кривые безразличия как кривые равной полезности, не могут не признать возможность равновесия и при возрастающей полезности одного или нескольких товаров (товарных наборов). Однако сам принцип снижающейся нормы взаимозаменяемости теперь провозглашается столь же «универсальным», как раньше закон убывающей полезности¹.

Схемы потребительского спроса, разработанные Хиксом, носят чрезвычайно статичный характер. Развитие производства вызывает к жизни новые товары и вместе с тем порождает новые потребности. Каждый новый товар требует не только построения «своей» новой кривой безразличия, но и перестройки «карт безразличия» для многих других товаров. Какие же кривые безразличия будут затронуты? И главное — как будут выглядеть новые «карты безразличия»? Микроэкономическая теория не содержит (в рамках описанных предпосылок — и не может содержать) ответа на эти вопросы. Ни система «карт без-

¹ Такой анализ «не дает ответа на вопрос о том, какие товары удовлетворяют критерию выпуклости кривой; без всяких доказательств просто предполагается, что это относится ко всем товарам». (L. Philips, *Demand Curves and Product Differentiation*. — *Kyklos*, 1964, Fasc. 3, p. 405).

различия», ни даже изменения в конфигурации отдельных кривых не могут быть выведены путем чисто теоретических рассуждений.

Одна из содержащихся в книге трактовок кривых безразличия предлагает (вслед за Парето) рассматривать их как информацию относительно склонности потребителя, полученную из эмпирических наблюдений. Остается рассмотреть вопрос о том, как можно было бы вывести опытным путем подобные «карты безразличия» индивидуального потребителя.

Размеры покупок при данной структуре цен могут определить лишь те точки, в которых бюджетная линия касается кривой безразличия. Но как отыскать остальные точки каждой из кривых? Эти точки характеризуют неосуществленные возможности оптимальных комбинаций, и реализовать их на следующий раз уже практически невозможно. В такой ситуации остается только один путь — прямой опрос потребителей. Однако, если даже полагать, что каждый из опрашиваемых покупателей полностью руководствуется мотивами и соображениями, предполагаемыми данной концепцией, трудно рассчитывать на успех такого опроса.

Ведь полученные ответы в лучшем случае могли бы иметь какой-то практический смысл лишь в небольшой окрестности точки касания (фактической покупки). Трудно рассчитывать на то, что потребитель сможет просто перебрать в уме различные сочетания товаров и сказать наперед, как изменятся все его покупки при иных относительных ценах товаров. А ведь составление схем кривых безразличия требует, чтобы потребитель заранее знал не только направление, но и точные количественные характеристики таких изменений (например: «Снижение платы за электроэнергию на столько-то процентов повлечет за собой такое-то изменение предельной нормы замещения между лекарствами и рубашками» и т. п.).

Дело еще более осложняется в связи с тем, что в реальной жизни индивидуальные предпочтения всегда формируются в неразрывной связи с получаемыми доходами и рыночными ценами, а при построении кривых безразличия потребитель должен был бы полностью отвлечься от всех привычных представлений о сравнительной дороговизне (дешевизне) тех или иных товаров. Между тем сами кривые безразличия и соответствующие им «автономные» склонности и предпочтения, как справедливо от-

мечается в книге (см. гл. IV), должны быть строго независимыми от уровня товарных цен.

Совсем мало смысла, наконец, в попытках определить таким же образом конфигурацию более высоких кривых безразличия (то есть кривых, соответствующих бóльшим размерам реального дохода). Ведь значительное увеличение доходов неизбежно должно сопровождаться существенными изменениями во всем образе жизни¹.

Таким образом, теоретический анализ, базирующийся на ординалистской концепции полезности и кривых безразличия, замыкается в кругу дедуктивных рассуждений. Важнейшие изменения потребительских оценок под действием таких факторов, как развитие производства, изменения дохода и т. д., остаются, по существу, необъяснимыми в рамках данной теории. Причины этого коренятся прежде всего в трактовке этих потребительских оценок как некоего задаваемого извне «фона», общих условий формирования равновесной цены.

Между тем такие оценки могут играть роль «автономного» фактора в лучшем случае лишь для достаточно узкого класса микроэкономических моделей. Более общий взгляд на проблему приводит к выводу о том, что субъективные оценки покупателя носят лишь относительно автономный характер и зависят прежде всего от объективных условий — от принадлежности данной группы потребителей к тому или иному социальному классу, от исторических особенностей формирования этого общественного класса, от характера распределения доходов в обществе и т. д.; указанные факторы в свою очередь в решающей степени зависят от господствующей в стране системы общественных отношений. К. Маркс заметил по этому поводу: «Конечно, и рабочий, покупающий картофель, и содержанка, покупающая кружева, оба следуют своему собственному мнению. Но различие их мнений объясняется различием положения, занимаемого ими в обществе, а это различное положение в обществе является продуктом организации общества»².

¹ Указанное обстоятельство должен был признать и такой активный защитник аппарата кривых безразличия, как В. Парето: он писал, что абсурдно было бы пытаться выяснить у крестьянки, какие бриллианты она предпочла бы в том случае, если бы вдруг получила в свое распоряжение огромное богатство (см.: V. Pareto. *Manuel d'économie politique*. Paris, 1927, p. 260).

² К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 4, с. 80.

Использование кривых безразличия может оказаться действительно полезным лишь тогда, когда обеспечен учет важнейших социально-экономических отношений, воплощенных в изучаемом явлении. Так, повышение цен на один и тот же товар может не сопровождаться заметным сокращением покупок наиболее состоятельных потребителей; оно вызовет сокращение спроса со стороны других групп и одновременно может повлечь за собой расширение спроса (например, в силу «эффекта Гиффена»), предъявляемого беднейшим населением. Ординалистская теория Хикса может предложить лишь несовершенный формальный аппарат для описания каждого из этих процессов, но она не в состоянии дать содержательное социально-экономическое объяснение процессов ломки стереотипов потребления той или иной социальной группы (или причин их устойчивости в рассматриваемый период).

Особенно важным при оценке теории цен Хикса представляется следующий момент. Даже если на мгновение предположить, что предлагаемые методы микроэкономического анализа могут дать достаточно точное описание факторов, непосредственно обуславливающих изменения спроса и предложения на рынке того или иного товара, за пределами рассматриваемых поверхностных явлений и процессов неизбежно остаются глубинные силы, определяющие движение стоимости товаров, а вместе с тем устойчивые изменения цен. В схемах Хикса такие изменения не могут найти места — даже в моделях «динамической экономики», рассматриваемых в третьей и четвертой частях книги. Это обстоятельство никак нельзя признать случайностью: автор следует маржиналистской традиции (сам Хикс впоследствии предпочитал называть ее «каталлактической» традицией), в соответствии с которой «экономическая теория основывается не на производстве и распределении, а на обмене»¹. Для того чтобы выявить фундаментальные закономерности в движении цен, требуется не «теория субъективной стоимости», а подлинно научная теория трудовой стоимости, развитая в работах К. Маркса, Ф. Энгельса и В. И. Ленина. Цена отличается от стоимости не только как номинальное от реального, но, подчеркивал К. Маркс, благодаря тому, что стоимость выступает как закон тех движений, которые совершает це-

¹ J. Hicks. "Revolutions" in Economics. — *Method and Appraisal in Economics*. Cambridge, 1976, p. 214.

на¹. «Каким бы образом ни устанавливались и ни регулировались первоначально цены различных товаров по отношению друг к другу, движение их подчиняется закону стоимости»².

Теория общего равновесия. К числу важнейших заслуг Хикса обычно относят разработку основ современной теории общего равновесия³. Вместе с тем внимательный читатель книги «Стоимость и капитал», безусловно, заметит и некоторые особенности трактовки общего равновесия, отличающие автора книги от его многочисленных последователей.

Отмечая недостаточность маршалловского анализа спроса, который опирался на схемы частичного равновесия, Хикс указывает на необходимость учета взаимосвязей между отдельными экономическими процессами. Проблемам общего равновесия автор посвящает весь второй раздел книги «Стоимость и капитал», к этим вопросам он неоднократно возвращается и в последующем изложении (например, в гл. XX—XXII).

Вместе с тем в достаточно сдержанной и академичной форме автор высказывает определенный скептицизм по отношению к становившимся уже в те годы популярными «интеллектуальным играм» с системой уравнений Вальраса⁴. Сомнения Хикса порождены крайне абстрактным характером таких рассуждений, их недостаточной реалистичностью. «Другие экономисты менее честолобивы в теоретическом отношении, но они по крайней мере предлагают нам результаты, которые можно использовать при решении насущных проблем», — саркастически замечает Хикс. Кроме того, схемы Вальраса кажутся английскому экономисту чрезвычайно статичными, они не могут дать представления о том, что произойдет с хозяйственной системой в том случае, если изменятся условия производства или структура спроса.

Изучая систему общего равновесия, Хикс стремится выделить прежде всего проблемы устойчивости рассмат-

¹ См.: К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 46, ч. I, с. 78.

² Там же, т. 25, ч. I, с. 194.

³ См., например: K. Arrow, F. Hahn. General Competitive Analysis. San Francisco, 1971, p. 262, 322. Эта оценка, как отмечалось выше, отражена и в решении о присуждении Хиксу Нобелевской премии по экономике.

⁴ Критика теории Вальраса и современных буржуазных трактовок общего равновесия содержится в кн.: Б. Г. Серебряков. Теории экономического равновесия. М., 1973.

риваемой экономической структуры. Изменения в системе цен, по его мнению, должны определяться условиями стабильного равновесия всей системы. В книге «Стоимость и капитал» сформулирован ряд условий, характеризующих стабильность равновесия (см. математическое приложение к главам V—VIII). Однако в книге отсутствуют четко сформулированные предположения относительно динамических процессов, которые могут иметь место в рассматриваемой системе.

Вскоре после выхода в свет первого издания работы «Стоимость и капитал» П. Самуэльсон подверг критике определение динамического процесса, данное в этой работе¹. Сформулировав в явном виде предположения, содержащиеся в книге, П. Самуэльсон построил соответствующую динамическую модель и продемонстрировал, что условия Хикса не могут считаться ни необходимыми, ни достаточными для обеспечения устойчивого равновесия динамической системы².

Во втором издании книги «Стоимость и капитал» (и во многих последующих работах) Хикс признал справедливость критических замечаний Самуэльсона. Но различия в характеристике условий устойчивости английский экономист связывает прежде всего с различной характеристикой факторов, вызывающих изменения в хозяйственной системе. Так, зависимость цен от избыточного спроса, фигурирующая в динамичной модели Самуэльсона, носит, по словам Хикса, «механический» характер; гораздо более существенной автору «Стоимости и капитала» представляется роль ожиданий, прежде всего ожиданий цен, в развитии хозяйственных процессов.

Подход Хикса к анализу условий стабильности, по-видимому, обладал определенными достоинствами; впослед-

¹ Так, в начале раздела, посвященного основаниям «динамической экономики», Хикс относит к динамичным все состояния хозяйственной системы, в которых каждая величина относится к какому-либо определенному моменту времени. П. Самуэльсон показал недостаточность такого определения: например, набор ситуаций статичного равновесия не может приобрести динамичные свойства от того, что каждая из этих ситуаций относится к различным моментам времени.

² См.: P. Samuelson. The Stability of Equilibrium: Comparative Statics and Dynamics. — *Econometrica*, April 1941; P. Samuelson. The Stability of Equilibrium: Linear and Non-linear Systems. — *Econometrica*, January 1942; P. Samuelson. The Relation Between Hicksian Stability and True Dynamic Stability. — *Econometrica*, June 1944.

ствии он стал широко использоваться при сравнительной характеристике различных равновесных ситуаций¹. Специалисты в области математической экономики предложили более строгую формулировку условий стабильности и для модели, непосредственно рассматриваемой в книге «Стоимость и капитал». Дискуссия об условиях стабильности постепенно приобретала все более техничный характер, расширяя сферу абстрактно-логических «интеллектуальных игр». Так, анализируя условия равновесия в строго хиксианской системе, американский экономист Д. Макфадден отмечал, что предполагаемая схема движения от одного временного равновесия к другому «не может всерьез рассматриваться как эмпирическая модель поведения цен»².

По мере развертывания этой дискуссии позиция Хикса становилась все более отчужденной. Он все чаще возвращался к вопросу о том, что характеристики стабильности в рассматриваемых моделях общего равновесия, как правило, оказываются недостаточно реалистичными. Известно, например, что ни существование равновесия, ни движение системы по направлению к нему не могут гарантировать того, что система придет в точку равновесия. В самом благоприятном случае, когда система неуклонно приближается к точке равновесия и лишь скорость такого движения невелика, можно, конечно, предположить, что при сохранении всех остальных параметров неизменными (количество имеющихся ресурсов, предпочтения потребителей и т. д.) система в конце концов должна была бы прийти к равновесию, но подобные модели, исключаящие какие-либо существенные изменения на протяжении длительного времени, как впоследствии заметил сам Хикс, вряд ли могут представлять существенный интерес³.

В книге «Стоимость и капитал» рассматриваются раздельно условия общего равновесия в сфере обмена и в сфере производства. Функционирование рыночного механизма существенно зависит от характера связей, сложившихся между отдельными товарами (товарными группами). Так, отношения взаимодополняемости придают

¹ См., например: K. Arrow, F. Hahn. *General Competitive Analysis*. San Francisco, 1971, Chapter 10.

² D. McFadden. On Hicksian Stability. — *Value, Capital and Growth*. Papers in Honor of Sir John Hicks. Edinburgh, 1968, p. 348.

³ J. Hicks. *Methods of Dynamic Economics*. Oxford, 1985, p. 14—15.

хозяйственной системе известную жесткость: реакция спроса, скажем, па дополнительное расширение рыночного предложения предполагает сравнительно большее падение цен (меньшую эластичность спроса по ценам).

Переходя к рассмотрению общего равновесия в сфере производства, Хикс выделяет четыре группы рынков: 1) рынок готовых товаров, 2) рынок факторов производства, 3) рынок услуг, которые частные лица оказывают друг другу, и 4) рынок промежуточных продуктов. Основная угроза стабильности хозяйственной системы исходит, как утверждается в книге «Стоимость и капитал», от эффекта дохода на рынке факторов производства. Далее (главным образом в IV части книги) Хикс воспроизводит в слегка модифицированном виде концепцию, изложенную в предшествующей работе («Теория заработной платы»): недостаточная гибкость заработной платы влечет за собой дополнительное увеличение безработицы. Однако в рамках рассуждений о временном равновесии такая жесткость может ограничивать размах кумулятивного падения хозяйственной активности (см. гл. XXI).

В то время когда Хикс готовил к выходу свою книгу, капиталистическая экономика, еще не оправившаяся от ударов «Великой депрессии», оказывалась на пороге нового циклического кризиса. В подобных условиях все рассуждения об устойчивости хозяйственного равновесия особенно плохо увязывались с реальными проблемами развития капиталистической экономики¹. Отсюда и черта, отличавшая Хикса от теоретиков, развивавших впоследствии модели общего равновесия на базе неоклассической теории, — проходящее через всю книгу «Стоимость и капитал» ощущение опасности несбалансированного развития и возможных хозяйственных потрясений. Такую угрозу порождают, по мнению Хикса, прежде всего индивидуальные ожидания участников хозяйственного процесса, их ненадежность и несогласованность между собой.

Здесь мы сталкиваемся с одним из моментов, в которых наиболее наглядно выявляется «родство» теории Хикса с предшествующими построениями субъективной шко-

¹ Примечательно, что Дж. М. Кейнс в письме к Хиксу излагал свою точку зрения на общее равновесие следующим образом: «Буду надеяться, что когда-нибудь сумею убедить Вас: вальрасовская теория и подобные схемы граничат с полной бессмыслицей» (цит. по: R. C. Iower. Reflection on the Keynesian Perplex. — *Zeitschrift für Nationalökonomie*, 1975, N 1, S. 4—5).

лы. И дело не только в том, что в обоих случаях усиленно акцентируется роль индивидуальных ожиданий в функционировании хозяйственного процесса; эти ожидания оказываются как бы «привнесенными извне», они могут вытекать из особенностей индивидуальной психологии и темперамента участников хозяйственного процесса¹.

В качестве характеристики индивидуальных прогнозов автор предлагает использовать коэффициент эластичности ценовых ожиданий. Этот коэффициент исчисляется как соотношение между известными к настоящему моменту (фактическими) изменениями цен и ожидаемым изменением цен в последующий период. Иными словами, если предприниматель полагает, что в предстоящий период цены будут меняться в том же направлении и точно такими же темпами, что и в прошлом, эластичность ожиданий равна единице. Если же, скажем, предполагается, что цены будут повышаться более высокими темпами, чем в истекший период, коэффициент эластичности, по определению, превышает единицу. В последующий период характеристики эластичности ожиданий широко использовались в работах, посвященных проблемам общего равновесия².

На протяжении всей книги «Стоимость и капитал» автор напряженно стремится преодолеть статичность элементарных схем хозяйственного равновесия, господствовавших в ортодоксальной неоклассической теории. Третью и четвертую части работы Хикс специально посвятил проблемам экономической динамики. Впоследствии он характеризовал книгу «Стоимость и капитал» как попытку перебросить мост от статичной неоклассической системы к динамическим моделям³. Роль главного «динамизирующего» элемента при этом отводилась индивидуальным ожиданиям участников хозяйственного процесса, что неизбежно порождало ряд серьезных проблем. Ограничимся лишь одним примером.

¹ В последующий период эта линия рассуждений получила дальнейшее интенсивное развитие в буржуазной политической экономии; достаточно напомнить в этой связи о теориях адаптивных и рациональных ожиданий — критический анализ этих концепций содержится в кн.: *«Критика буржуазных теорий ГМК. Проблемы „смешанной экономики“»*. М., 1984, гл. 11.

² См., например: F. Hahn. *Equilibrium and Macroeconomics*. Oxford, 1984, p. 94.

³ См.: *The Economics of John Hicks*. Oxford, 1984, p. 286.

Для того, чтобы как-то «замкнуть» конструируемую теоретическую систему, автор должен допустить влияние текущих операций на ожидания: результаты такого воздействия, по мнению Хикса, не могут быть отделены слишком большим промежутком времени от импульса, побудившего к пересмотру ожиданий. В результате возникает схема, которую в лучшем случае следует признать недостаточно определенной. Когда на протяжении единичного периода («недели») система приходит в равновесие, изменения цен должны повлечь за собой новые ожидания, а последние будут оказывать обратное влияние на процессы формирования цен. «Именно этот прием, эта уловка, которую невозможно обосновать, обрушили динамическую теорию в книге «Стоимость и капитал». Именно это возвращало анализ вспять к статике и, следовательно, в направлении неоклассической теории», — впоследствии писал Хикс¹.

Устойчивость, по мнению Хикса, присуща лишь статическим моделям экономики — моделям, которые не принимают в расчет ожиданий участников хозяйственного процесса (именно учет ожиданий, по мнению автора книги «Стоимость и капитал», придает динамический характер модели общего равновесия). Несовпадение индивидуальных ожиданий с реальными итогами хозяйственного развития неизбежно должно порождать «возмущения», выводящие систему из равновесного состояния или порождающие препятствия на пути к равновесию.

При анализе динамических свойств капиталистической хозяйственной системы особенно четко проступает двойственность позиции Хикса. Основное содержание книги Хикса содержит более или менее последовательное развитие основных постулатов ортодоксальной неоклассической теории². И все же через всю книгу проходит тезис о неустойчивости, внутренне присущей капиталистической экономике по самой ее природе, что до известной степени сближало «Стоимость и капитал» с вышедшей тремя годами раньше «Общей теорией занятости, процента и денег»

¹ J. Hicks. *Economic Perspectives*, p. VII.

² Джоан Робинсон полагала, что работа «Стоимость и капитал» противостояла кейнсианскому влиянию и в значительной степени способствовала возрождению «неоклассической ортодоксии» (см.: J. Robinson. *Economic Heresies. Some Old-Fashioned Questions in Economic Theory*. New York, 1971, p. 98).

Кейнса¹. Сходной оказывалась и трактовка причин нестабильности капиталистической экономики.

По мнению Хикса, источник этой нестабильности кроется в сфере обращения, прежде всего в функционировании денежного рынка. Неустойчивость — «просто свойство денег и ценных бумаг — этих «неуклюжих» (awkward) предметов, которые требуются нам не сами по себе, а лишь как средство покупки товаров в последующий период». В другом месте, перечисляя возможные причины нарушения хозяйственного равновесия, он упоминает, правда, несогласованность планов предпринимателей и потребителей, однако основное внимание в книге «Стоимость и капитал» уделено той роли, которую должны играть эластичности ценовых ожиданий и ожиданий перехода к иным процентным ставкам. При этом модели, отражающие это влияние, носят довольно искусственный характер: действия участников хозяйственного процесса всецело зависят от прошлых (а не от текущих) ожиданий.

Вместе с тем во всех рассуждениях Хикса по поводу хозяйственного механизма, обеспечивающего установление общего равновесия, решающую роль играет предпосылка «совершенной конкуренции». В последующий период особую известность получил его тезис, согласно которому отказ от условия совершенной конкуренции должен нанести ущерб большей части экономической теории (см. с. 183). В те годы Хикс еще не допускал возможности использования концепции несовершенной конкуренции².

Однако факты, свидетельствующие о подрыве отношений свободной конкуренции во всех промышленно развитых капиталистических странах, становились все более многочисленными и очевидными; теоретические модели, рассматривающие лишь отношения совершенной конку-

¹ Впоследствии Хикс писал о том, что монография «Стоимость и капитал» готовилась к публикации в тот период (1937—1938 гг.), когда он много писал о новой книге Кейнса; и структура моделей равновесия в работе «Стоимость и капитал» несет определенный отпечаток рассуждений, содержащихся в «Общей теории» (J. Hicks. *Methods of Dynamic Economics*, p. 68—69).

² J. Hicks. *Economic Perspectives*, p. VI. Так, автор книги «Стоимость и капитал» неоднократно ссылается на работу Дж. Робинсон «Экономическая теория несовершенной конкуренции», но ни разу не высказывает согласия с «еретичной» в те времена идеей распространенности несовершенной конкуренции.

ренции, постепенно стали подвергаться сомнению и в буржуазной экономической литературе. Это не могло не отразиться и на позициях Хикса. Через четыре десятилетия он должен был прямо заявить о том, что в книге «Стоимость и капитал» он «столь нелепо преувеличивал роль постулата совершенной конкуренции», между тем как для нефинансового сектора экономики типичны, скорее, рынки, характеризующиеся господством несовершенной конкуренции. И предположение о совершенной эластичности цен, столь широко использующееся в книге «Стоимость и капитал», автор книги признал впоследствии совершенно нереалистичным.

Пересмотр этих постулатов побудил Хикса по-новому взглянуть и на проблемы общего равновесия. В 1976 г. он отмечал, что точка зрения, высказанная в книге «Стоимость и капитал», может быть названа «неовальрасианской». Между тем предположения о рыночных структурах, которые в свое время использовал Вальрас, теперь представляются Хиксу не слишком реалистичными. «И если нет каких-либо свидетельств того, что действительно существовали рынки, функционировавшие таким образом, и Вальрас вполне мог знать о них, то остается предположить, что он просто изобрел такую рыночную структуру специально, для того чтобы обеспечить тем самым „правильный“ ответ»¹.

В работе «Капитал и экономический рост» (и особенно в «Методах динамической экономики») Хикс высказывает критические замечания по поводу моделей общего равновесия, считая их «слишком материалистичными», поскольку все действия участников хозяйственного процесса жестко детерминированы внешними рыночными силами. Большой интерес, по его мнению, должен представлять анализ неравновесных ситуаций, когда некоторые переменные могут продолжительное время отклоняться от «желательного» уровня; такую ситуацию Хикс чаще всего связывает с недостаточной подвижностью цен.

В работе «Капитал и экономический рост» Хикс впервые предложил двухсекторную модель, в которой предусматривается взаимодействие между рынками различного типа. На некоторых рынках цены обладают достаточной гибкостью (*flexprice markets*), тогда как на других рынках цены в гораздо меньшей степени реагируют на теку-

¹ The Economics of John Hicks, p. 277.

щие изменения спроса (fixprice markets). В последнем случае изменения цен отражают прежде всего влияние внешних («экзогенных») импульсов¹. На рынках, характеризующихся негибкими ценами, товарные запасы могут превышать уровень конкурентного равновесия. Двухсекторная модель получила, как отмечалось выше, дальнейшее развитие в книгах «Кризис в развитии кейнсианской экономической теории» и «Экономические перспективы». В работе «Причинность в экономике» Хикс указывал, что в схемах общего равновесия нужно учитывать не просто, казалось бы, «технические обстоятельства», связанные с недостаточной гибкостью цен, но возможность сосредоточения экономической мощи в результате объединения некоторых участников хозяйственного процесса и извлечение монопольных прибылей².

Аналитический аппарат теории общего равновесия не содержит — и не может содержать — информацию о движении каких-либо доходов, не совпадающих с ценами конкурентного равновесия. Более того, в схемах общего равновесия производство вообще утрачивает специфически капиталистические черты: в соответствии с традиционными принципами маржиналистской концепции в равновесной ситуации просто исключается существование предпринимательского дохода, присваиваемого промышленным капиталом.

Наиболее важным заключением экономической динамики, как пишет Хикс в гл. XX книги «Стоимость и капитал», является следующий вывод: если эластичность ценовых ожиданий превышает единицу (или даже равна единице), и при этом уровень процентных ставок остается неизменным, то хозяйственная система не обладает стабильностью. Нетрудно видеть, что характеристика такого рода близка к тавтологии, если при этом предполагать вслед за автором, что существуют условия, при которых эти ценовые ожидания действительно могут реализоваться в неуклонном ускорении инфляционных процессов.

В действительности, однако, это зависит также от множества других факторов — от условий воспроизводства и движения удельных издержек, циклического изменения спроса, размеров денежного обращения и т. д. Да и в рамках принципа общего равновесия нетрудно сконструиро-

¹ См.: J. Hicks. Capital and Growth. Oxford, 1965, Ch. 7.

² J. Hicks. Causality in Economics, p. 79.

вать класс моделей, в которых равновесие будет стабильным даже тогда, когда коэффициенты ценовых ожиданий для многих товаров будут превышать единицу¹. Ясно, что условия стабильности в динамической модели никак не могут сводиться лишь к характеристике ценовых (или каких-либо других) ожиданий.

Вне сферы исследования при таком подходе оказывается наиболее существенный вопрос — вопрос о внутренних закономерностях развития капиталистического производства. Между тем именно объективные закономерности циклического движения производства обуславливали повышение цен в фазах оживления и подъема и тем самым способствовали распространению повышательных ценовых ожиданий, предшествовавших кризисным потрясениям (особенно четко эти тенденции выявились в обстановке так называемой стагфляции 70-х—начала 80-х годов). Поверхность буржуазной политической экономии обнаруживается, как заметил К. Маркс, между прочим в том, что простые симптомы сменяющихся периодов промышленного цикла она признает их причинами².

Классический образец подлинно целостного подхода, позволяющего охватить многообразные хозяйственные процессы и исследовать сложную совокупность связей между ними, демонстрирует теоретический анализ общественного воспроизводства в работах К. Маркса, Ф. Энгельса и В. И. Ленина. Советские экономисты, использовавшие в своих исследованиях математический аппарат общего равновесия, смогли получить содержательные результаты, характеризующие условия сбалансированного экономического роста, критерии наилучшего выбора инвестиционных проектов и др.³

«Еще раз о теории спроса». Подход, развитый Хиксом в работе *«Стоимость и капитал»*, сохранял в качестве важнейшей предпосылки тезис о максимизации каждым по-

¹ См., например: K. Arrow, F. Hahn. *General Competitive Analysis*, p. 312—313.

² См.: К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, с. 647.

³ См., например: В. Макаров, А. Рубинов. *«Математическая теория экономической динамики и равновесия»*. М., 1973; В. Волконский. *«Модель оптимального планирования взаимосвязи экономических показателей»*. М., 1967; В. Полтерович. *«Эффективный равновесный рост при переменном дисконте»*. — *Математическая экономика и экстремальные задачи*. М., 1984; В. Данилов. *«Невальрасово равновесие и обобщенная лемма Гейла»*. — Там же.

гребителем функции полезности. Но оставался открытым вопрос о том, в какой мере реальные действия участников хозяйственного процесса соответствуют этим предположениям¹. К тому же аппарат кривых безразличия оказывался в основном иллюстративной конструкцией. Все попытки построения этих кривых на базе конкретного эмпирического материала, как отмечалось выше, на практике неизбежно должны были натолкнуться на неисчислимы трудности.

В 1956 г. Хикс опубликовал новую работу, носившую заголовок «Еще раз о теории спроса». Автор стремился развить более общую теорию спроса, которая была бы избавлена от ограничений, связанных с использованием кривых безразличия. Так, часть прежних ограничений отпадает в связи с тем, что теперь предполагается лишь существование отдельных точек, характеризующих безразличие покупателя при выборе между определенными количествами каких-то двух товаров или двумя товарными наборами (*indifferent positions*).

Одним из факторов, побудивших Хикса к пересмотру прежних взглядов, явилось, по-видимому, распространение в первое послевоенное десятилетие теории выявленных предпочтений². Влияние этой теории сказалось, в частности, в том, что в книге «Пересмотр теории спроса» автор делает значительно меньший упор на отношение безразличия и уделяет основное внимание выявлению индивидуальной школы предпочтений и анализу условий непротиворечивости предпочтений.

Однако Хикса не увлекал логико-математический анализ возможности упорядочения предпочтений, которому в те годы отводилось так много места на страницах западных экономических журналов и книг. Центральное место в новой книге о спросе занимал следующий вопрос: как

¹ «В успехе, который, казалось, содержал анализ на основе кривых безразличия, было, однако, нечто иллюзорное... Главная трудность заключалась как раз в том, как интерпретировать аксиому «человек максимизирует полезность». (I. Little, *A Critique of Welfare Economics*, Oxford, 1957, p. 21).

² См., например: P. Samuelson. *Consumption Theory in Terms of Revealed Preference*. — *Economica*, July 1948; H. Houthakker. *Revealed Preference and Utility Function*. — *Economica*, May, 1950. Критический анализ теории выявленных предпочтений содержится в кн.: К. Козлова, Р. Энтов. *Теория цены*. М., 1972, гл. 3.

могут быть выражены индивидуальные оценки, проявляющиеся в наблюдаемых фактах рыночного предпочтения?

В книге «Пересмотр теории спроса» уже не используются непрерывные кривые безразличия. Тщательно подбирая формулировки, Хикс уклоняется от прямого использования категории индивидуальной полезности, прибегая к понятиям «предельные оценки» (оценки предельного приращения покупаемого товара) и «средние оценки» (присматривая для покупателя средняя цена данного количества товаров). Кривые предельных оценок (*marginal valuation curve*) и средних оценок (*average valuation curve*) становятся важным средством, характеризующим рыночное поведение потребителя. Так, при сохранении дохода покупателей на неизменном уровне в условиях совершенной конкуренции кривая предельной оценки, по утверждению автора, ведет себя примерно так же, как обычная кривая рыночного спроса.

В еще более резкой форме, чем прежде, Хикс отвергает закон убывающей полезности (в соответствии с его новой терминологией — «принцип снижающейся ценности»). «Существует, — пишет он, — много вещей, которые представят меньшую ценность для потребителя, если он сможет располагать лишь небольшим количеством таких благ, но их ценность будет возрастать (вплоть до определенного предела) вместе с увеличением их количества»¹.

Однако при построении кривых предельных оценок, как и кривых безразличия, требуется знать закономерности формирования индивидуальных оценок. Установить же конфигурацию кривых предельных оценок эмпирическим путем вряд ли возможно; во всяком случае, никаких соображений относительно практического решения проблемы Хикс не приводит. А поскольку законы формирования предельных оценок неизвестны, не удастся прийти к сколько-нибудь содержательным обобщениям.

Допустим, например, что рыночная цена товара снизилась. Предположим вслед за Хиксом, что кривая предельных оценок на первом этапе возрастает; в таком случае мы приходим к выводу о расширении спроса на данный товар. Тем самым еще раз иллюстрируется действие «общего закона спроса» (в книге «Еще раз о теории спроса» Хикс отмечает, что в новой трактовке теория спроса по

¹ J. Hicks. *A Revision of Demand Theory*, p. 88—89.

своему содержанию приблизилась к концепции Маршалла).

Но насколько велики окажутся в этом случае эффект замещения и эффект дохода? До каких размеров расширится рыночный спрос? Исходя лишь из теоретических соображений, здесь невозможно дать более точную количественную характеристику процесса, разве что ограничиться следующим соображением: расширение спроса раньше или позже натолкнется на определенные экономические границы. Но подобные тривиальные суждения явно не нуждаются в обосновании с помощью столь рафинированного аналитического аппарата. По-видимому, сознавая это, Хикс должен отметить, что с практической точки зрения мы решительно ничего не потеряем, если прибегнем к самым общим соображениям относительно эластичности спроса¹.

В работе «Пересмотр теории спроса» особенно отчетливо ощущается влияние неопозитивистской методологии. На передний план выдвигается «гипотеза предпочтения», поскольку именно отношение предпочтения поддается непосредственному наблюдению и проверке. Во многих рассуждениях автор — вольно или невольно — стремится свести все многообразие явлений и процессов товарно-капиталистического обращения к элементарному отношению единичного потребительского выбора. Результатом этого явилось предельное обеднение экономического содержания теории, сугубо формальный характер полученных результатов. Постепенно выяснилось, что на столь узком фундаменте вообще невозможно воздвигнуть сколько-нибудь содержательную теорию спроса.

Работа «Еще раз о теории спроса» демонстрирует некоторые тонкие приемы формально-логического анализа, однако такие приемы, как правило, лишены сколько-нибудь существенного практического значения. «Многие из соотношений, которые „открывает“ или развивает в этой книге Хикс, пленяют преподавателя, читающего специальный курс абстрактной экономической теории... Но если подходить к вопросу с прагматической точки зрения, следует отметить, что открытия Хикса вряд ли обладают какой-либо практической ценностью. Они никоим образом не повлияют ни на рекомендации в области хозяйствен-

¹ J. Hicks. A Revision of Demand Theory, p. 94.

ной политики, ни на прогнозы будущих событий или объяснение прошлых», — писал в рецензии на эту книгу известный американский экономист Ф. Махлуп¹.

Эволюция теории спроса от статьи Хикса и Аллена к работе «Еще раз о теории спроса» сопровождалась существенным «измельчением» рассматриваемых проблем и объединением их реального содержания. «Хитроумным способом из слов создаются высокие воздушные замки, кладка из слов прочно скрепляется цементом логики, и все же ни одна истина не поселится здесь»². Эти слова, написанные в середине прошлого века соотечественником Хикса Т. Карлейлем, может быть, чрезмерно резки, но они в общем верно характеризуют одну из главных тенденций в развитии хиксианской теории цены.

Вопреки мнению некоторых критиков, главная слабость этой теории состоит не в том, что рассматриваемые понятия «недостаточно конкретны» и их невозможно непосредственно обнаружить в реальной действительности. На самом деле подлинно научные абстракции глубже, верней, полнее отражают реальную действительность; в качестве примера такого понятия В. И. Ленин приводил абстракцию стоимости³. Однако в теории Хикса научная характеристика категории стоимости просто отсутствует, а понятия, рассматриваемые в книгах «Стоимость и капитал» и «Еще раз о теории спроса» (а также в статьях, посвященных проблеме потребительского излишка), чаще всего не располагают качествами, присущими подлинно научной абстракции.

Теория стоимости и цены Хикса намеренно уходит от анализа общих закономерностей, присущих капиталистическому способу производства, сосредоточивая все внимание на формально-логическом анализе отдельных сравнительно узких вопросов (таких, как потребительский выбор, эффект замещения в рыночных операциях отдельного покупателя и т. д.). Конечно, даже формальная логика, как отмечал Ф. Энгельс, представляет прежде всего «метод для отыскивания новых результатов, для перехода от известного к неизвестному»⁴. Однако оттачивающаяся техника «чистой» теории цен — техника, позволяющая, по

¹ *The American Economic Review*, March, 1957, p. 133.

² T. Carlyle. *Sartor Resartus*. London, 1858, p. 32.

³ См.: В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 29, с. 152.

⁴ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 20, с. 138.

ироничному замечанию Хикса, вытаскивать кроликов из пустой шляпы (см. с. 116—117), все более превращается в самоцель, отрываясь от подлинно содержательного анализа важнейших социально-экономических процессов.

Теория капитала. Вопрос о природе капитала всегда относился к числу наиболее острых и сложных. С конца прошлого столетия наибольшим влиянием в буржуазной политической экономии стала пользоваться концепция австрийской школы. Так, в работах одного из наиболее известных представителей этой школы Е. Бём-Баверка доход на капитал выводился из субъективно-психологических оценок — прежде всего из предпочтения благ, потребляемых в настоящее время, будущим благам. Наряду с этим была разработана и другая («производственная») теоретическая схема: поскольку производство предметов потребления с давних пор носит более или менее «окольный» характер, хозяйственные блага, которые не потребляются в настоящее время, можно использовать для того, чтобы обеспечить «опосредствующие» блага. Последние помогают повысить эффективность функционирования капитала и таким образом расширить выпуск конечного продукта. Тем самым дополнительные хозяйственные блага оказываются обязанными своим происхождением капиталу, воплощенному в тех орудиях, которые используются на промежуточных стадиях производственного процесса.

Переход к «окольным» методам производства, разумеется, не может произойти мгновенно; в результате такого перехода увеличивается период между началом производства опосредствующих благ и моментом выпуска готовой продукции. Так в теории капитала австрийской школы на первый план выдвигается время; оно играет решающую роль и в пониженной субъективной оценке будущих благ, и в реализации более сложного технологического цикла (Бём-Баверк даже исходил из того, что повышение эффективности пропорционально увеличению продолжительности производства, связанному с переходом к «окольным» методам). Такой подход, связывающий доход на капитал просто с течением времени, всегда привлекал внимание Хикса. И в книге «Стоимость и капитал», и в последующих работах в качестве отправного пункта своих рассуждений он неизменно использует «классическую», по его словам, теорию капитала Бём-Баверка, и прежде всего

тезис о предпочтении благ, потребляемых в настоящее время, будущим благам.

В соответствии с традициями буржуазной теории Хикс выводит норму процента как некую своеобразную цену, фигурирующую в срочных сделках, но в отличие от ряда предшественников и современных ему экономистов (включая Кейнса) он лишь мимоходом упоминает о «собственной» норме процента для отдельных товаров. В центре внимания Хикса находится прежде всего рынок ценных бумаг. Ценные бумаги в отличие от денег должны приносить процентные доходы, поскольку хранение таких бумаг предполагает затраты, связанные с инвестированием денежного капитала; что же касается ценных бумаг, выпущенных на более продолжительный срок, то в этом случае процентные доходы должны компенсировать сравнительно меньшую ликвидность и больший риск потерь при учете таких бумаг в банке.

Таким образом, процент в книге «Стоимость и капитал» выводится из поверхностных отношений, складывающихся на товарных рынках и на рынке ссудного капитала. Само существование положительного процента отражает субъективное предпочтение текущих благ будущим, а также стремление участников хозяйственного процесса избежать риска, связанного с недостаточной ликвидностью ценных бумаг. Фиктивный капитал, который исторически и логически может сформироваться и получить развитие на базе движения ссудного капитала и функционирования механизма процентных ставок, здесь оказывается исходной предпосылкой возникновения процента. К. Маркс показал всю нелепость попыток вывести определение ссудного процента из простых отношений обмена, купли и продажи¹. Ведь рыночные сделки, которые предполагают не эквивалентный обмен стоимостей, а увеличение стоимости во времени, принципиально несводимы к операциям простого товарного обращения: содержание таких сделок отражает прежде всего движение, самовозрастание капитала.

В концепции Хикса без ответа остаются вопросы о конечном источнике стоимости, образующей процентный доход, и об объективной природе экономических отношений, воплощенных в ссудном проценте. Концепция про-

¹ См.: К. Маркс и Ф. Энгельс. *Соч.*, т. 25, ч. I, с. 390.

цента, развиваемая Хиксом, — это, по справедливому замечанию советского исследователя В. Г. Шемятенкова, взгляд на мир с точки зрения биржевого спекулянта. «В узких рамках фондовой биржи, где деньги не только по форме, как мерило ценностей, но и по существу являются единственным критерием хозяйственной деятельности, она выражает накопленную веками практическую мудрость денежного рынка»¹.

Определение капитала. В начале гл. XII книги «Стоимость и капитал» кратко перечисляются различные подходы к определению капитала — как совокупности средств производства или как денежной суммы, используемой в хозяйственных операциях с целью получения дохода. Более подробное развитие эта классификация получила в выступлении Хикса на заседании американской экономической ассоциации в 1973 г. К числу «сторонников теории фонда» («fundists») Хикс отнес тех экономистов, которые определяли капитал как денежную стоимость, это, по его мнению, прежде всего представители английской классической политической экономии, а также У. Джевонс и многие сторонники австрийской школы. В последней трети прошлого столетия в западной экономической теории усилилось влияние «материалистов», то есть сторонников трактовки капитала как совокупности предметов, обладающих определенным общим признаком. К их числу Хикс причисляет А. Маршалла и А. Пигу².

Те, кто видел в капитале лишь совокупность предметов, например, производственное оборудование, фиксировали ex post процессы накопления в натуральной форме. Такой подход, по мнению Хикса, как бы обращен в прошлое. Природу капитала полней отражает увеличение его стоимости в денежной форме. Особенно существенно для автора книги «Стоимость и капитал» следующее обстоятельство: для индивидуального предпринимателя понятие «капитал» связывается с денежной стоимостью, отраженной в бухгалтерских счетах фирмы. Именно такая трактовка капитала фигурирует в плановых расчетах предпринимателя, обращенных в будущее.

Вместе с тем в книге Хикса сохраняются определения

¹ В. Шемятенков. Теории капитала. М., 1977, с. 97.

² См.: J. Hicks. Capital Controversies: Ancient and Modern. — *American Economic Review*. Papers and Proceedings, May 1974.

и теоретические схемы, использовавшиеся Бём-Баверком¹ и особенно Маршаллом. Последний явно тяготел к «натуралистической» характеристике капитала (к «наиболее важным элементам торгово-промышленного капитала» Маршалл относил фабрику, машины, сырье и др.); процессы накопления капитала в «Принципах политической экономии» (см., например, гл. VI—VIII книги VI) рассматриваются главным образом с точки зрения индивидуального предпринимателя. У Хикса, как и у Маршалла, в качестве капитала чаще всего фигурируют товары производственного назначения. В соответствии с маршалловской традицией теория капитала Хикса полностью сводится к элементарным микроэкономическим рассуждениям: анализ сущности капитала и проблема его функционирования ограничивается характеристикой деятельности фирмы, стремящейся к максимизации своего дохода. «Именно работа сэра Джона Хикса «Стоимость и капитал» научила нас четко формулировать теорию капитала как проблему оптимизации для фирмы», — пишет К. Эрроу².

Книга Хикса как бы расчистила путь для бесчисленного множества теоретических моделей, в которых процессы накопления капитала просто сводятся к выбору оптимального, с точки зрения капиталистической фирмы, инвестиционного проекта³. При постановке задачи формулируются предпосылки — методика дисконтирования будущих доходов, степень взаимозаменяемости между различными ресурсами, характер используемой индивидуальной производственной функции и т. п.; дальнейший анализ носит довольно техничный характер. Налицо серьезное содержательное обеднение теории: вне сферы исследования остаются главные вопросы — социально-экономическая природа капитала, внутренние противоречия дви-

¹ Влияние Бём-Баверка ощущается, например, в отождествлении размеров капитала с количеством опосредствующих благ, причем размеры капитала в условиях стационарной экономики определяются уровнем ссудного процента (см. гл. IX кн. «Стоимость и капитал»).

² K. Arrow. Optimal Capital Policy with Irreversible Investment. *Value, Capital and Growth. Papers in Honour of Sir John Hicks*. Edinburgh, 1968, p. 1.

³ См., например: R. Slow. Capital Theory and the Rate of Return. Amsterdam, 1964; L. Pasinetti. Switches of Technique and the "Rate of Return" in Capital Theory. — *Economic Journal*, September 1969; L. Pasinetti. Again on Capital Theory and Solow's "Rate of Return". — *Economic Journal*, June 1980.

жения капитала и закон капиталистического накопления.

Хикс неоднократно обращается к проблеме, которая со времени выхода в свет работ Д. Рикардо неизменно привлекает внимание экономистов, — проблеме воздействия научно-технического прогресса на движение занятости. Еще во времена промышленного переворота ряд буржуазных экономистов — Дж. Ст. Милль, Мак-Куллох, Сениор и др. — выдвинули идиллические теоретические схемы «компенсации», предполагающие, что высвобождаемый благодаря применению машин капитал используется для создания новых рабочих мест. Аналогичные идеи присутствуют и в современной буржуазной теории капитала, теперь, однако «компенсация» чаще мыслится как процесс, развертывающийся во времени и набирающий силу в последующий период. У Хикса чаще всего рассматривается технический прогресс в условиях фиксированного уровня реальной заработной платы. В замкнутой модели хозяйственного роста пововведения в текущий период неизбежно ведут к сокращению спроса на рабочую силу (при прочих равных условиях), однако в длительном плане технический прогресс должен способствовать дополнительному увеличению совокупной занятости.

Анализ исходных посылок хиксианской модели экономического роста показывает, что такие схемы неизменно предполагают недостаток капитала. Размеры занятости зависят лишь от масштабов наличных производственных мощностей¹. В отличие от старых теорий «компенсации» в концепции Хикса упор делается на рост затрат капитала, необходимых (при сохранении прежней капиталотдачи) для создания рабочих мест. При этом предпосылки, состоящие в том, что 1) технический прогресс носит исключительно трудосберегающий характер; 2) расширение производственных мощностей связано жесткой пропорцией с темпами накопления капитала; 3) не рассматриваются изменения степени загрузки производственных мощностей и т. д., строятся таким образом, чтобы в результате оказалось, что на движении занятости самым благоприятным образом скажутся именно те нововведения, которые могут обеспечить наивысшую норму прибыли. Подобные теоре-

¹ Этот момент особенно рельефно выделен в «хиксовой лекции», прочитанной в 1986 г. известным французским экономистом Э. Маленво — см.: E. Malinvaud. *Reflecting on the Theory of Capital and Growth (Hicks Lecture)*. — *Oxford Economic Papers*, November 1986.

тические конструкции, как нетрудно видеть, подводят к избитому апологетическому тезису о «гармонии» долгосрочных интересов рабочих и устремлений капиталистов. Примечательная черта: с чего бы ни начиналась эта «история» — с предположения о высвобождении или связывании дополнительного капитала — она неизменно завершается счастливым концом. В обоих случаях, как саркастически замечал К. Маркс, «выходит, что раньше или позже капитал и рабочие снова соединятся, и тогда компенсация готова. Следовательно, страдания рабочих, вытесняемых машинами, столь же преходящи, как и богатства этого мира»¹.

Ценность промежуточных благ, по логике австрийской школы, носит «производный» характер, она определяется ценностью выпускаемых с их помощью потребительских благ. Однако в рамках теоретических схем К. Менгера и Е. Бём-Баверка принципы формирования цен на средства производства не могли получить развернутой характеристики; капиталистический доход и рыночная цена на элементы производительного капитала оказывались недостаточно связанными между собой. Дальнейшее развитие буржуазных теорий капитала было связано с использованием концепции факторов производства, получившей хождение еще в первой половине прошлого столетия. В работах одного из основоположников теории предельной производительности, Дж. Б. Кларка (который, по классификации Хикса, должен быть отнесен к числу «материалистов»), капиталыные блага выступают в качестве условия производства, позволяющего обеспечить выпуск дополнительного количества продукции; их владелец получает вознаграждение, которое в равновесной ситуации должно в точности соответствовать «вкладу» этого фактора производства (предельному продукту, созданному последней используемой единицей капитала). Разве строение или машина могут приносить в буквальном смысле ежегодный доход, исчисляемый как процентная доля их стоимости? — задавал вопрос Дж. Б. Кларк и отвечал следующим образом: «Капитал, воплощенный в строениях, машинах и судах, действительно увеличивается таким образом. Он *доставляет процент*, но то, что доставляют конкретные средства производства, есть не процент, а рента»².

¹ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, с. 449.

² Дж. Б. Кларк. Распределение богатства. М.—Л., 1934, с. 112.

Элементарные схемы равновесия в теории предельной производительности носили отчетливо выраженный статичный характер, что вызвало ряд критических замечаний Хикса. Английский экономист в довольно резкой форме отвергает трактовку Дж. Б. Кларком капитала как статичного фактора производства. По его мнению, сама природа капитала и процента требует исследования в рамках моделей экономической динамики (см. гл. IX).

В дальнейшем изложении, однако, чаще всего встречаются теоретические конструкции, также основанные на принципе предельной производительности; от схем Кларка они отличаются лишь тем, что в них дополнительно включены ожидания предпринимателей. Выше уже отмечалась особая роль, отводимая в экономической теории Хикса ожиданиям участников хозяйственного процесса. Учет этих ожиданий позволяет, по мнению автора книги «Стоимость и капитал», заложить основы «общей динамической теории». Лишь через много лет он признает, что схемы, рассматривавшиеся в этой книге, на самом деле носили не динамический, а «квази-статичный» характер¹, и объяснит это влиянием столь же статичных конструкций, содержащихся в «Общей теории занятости, процента и денег» Кейнса.

Условия равновесия. Используя маршалловское понятие временного равновесия, Хикс существенно модифицирует его. Он отказывается от столь часто встречавшегося в «Принципах политической экономии» деления периодов на долгосрочные, краткосрочные и «однодневные». В книге «Стоимость и капитал» рассматриваются промежутки времени, на протяжении которых цены в рамках всей системы остаются неизменными. Автор предлагает условно считать такой период «недельным». Следуя друг за другом, такие периоды намечают ряд ситуаций, каждая из которых характеризует временное равновесие. Впоследствии Хикс указывал, что подобная характеристика временного равновесия была подсказана работами известного шведского экономиста Э. Линдаля.

Нетрудно видеть, что такая схема по самому способу своего построения статична: она не дает ответа на вопрос о том, как система переходит от одного состояния временного равновесия к другому. Ожидания и расчеты участников хозяйственного процесса должны были как-то

¹ См.: J. Hicks, *Methods of Dynamic Economics*, p. 68—69.

«оживлять» эту систему, приводить ее в движение. Но если у Линдаля ожидания могли сочленять систему воедино, поскольку текущие ожидания определялись в предшествующий период, то у Хикса ситуации временного равновесия могли «отслаиваться» друг от друга, распадаться, поскольку ожидания формировались, исходя из опыта текущего периода. Ведь в силу самого определения равновесия у Хикса, когда на протяжении недели рыночный спрос и предложение выравнивались и цены устанавливались на равновесном уровне, ожидания также оказывались в полном соответствии с утвердившимися на рынке ценами. В своих последующих работах — «Капитал и экономический рост» (1965) и «Методы динамической экономики» (1985)¹ — Хикс должен был существенно пересмотреть характеристики временного равновесия.

В гл. XV книги «Стоимость и капитал» Хикс вновь возвращается к вопросу об условиях равновесия для индивидуальной фирмы. На сей раз среди величин, определяющих такое равновесие, фигурируют дисконтированные доходы от продажи готовой продукции («текущая стоимость» потока разновременных доходов) и дисконтированные затраты на приобретение факторов производства. Такие соотношения, как показано в книге, обладают определенной общностью: из них можно вывести и принципы распределения доходов Кларка, и даже «предельную производительность ожидания», которая, по мнению известного шведского экономиста К. Векселля, должна регулировать уровень ссудного процента.

Бросается в глаза, что в условиях равновесия, описанных Хиксом, наряду с объективными характеристиками функционирования капиталистической фирмы появляются и такие величины, как «ожидаемая цена» денег, получаемых в последующий период. Примечательно, что Хикс, призывавший к «очистке» теории цен от некоторых произвольных субъективно-психологических построений, не решает, когда речь заходит об источнике дохода на капитал, посягнуть на столь «зыбкую» категорию, как предельная производительность ожидания.

Из сформулированного в книге третьего условия равновесия следует, что в точке равновесия предельный

¹ Книга «Методы динамической экономики» представляет собой переработанный вариант первой части монографии «Капитал и экономический рост».

предпринимательский доход просто исчезает¹. Как и в других статичных моделях равновесия, в которых капиталистическая фирма максимизирует массу прибыли, предпринимательский доход (или по крайней мере предельное приращение этого дохода) выступает как некий преходящий момент, который с течением времени, по мере установления равновесных пропорций, должен исчезнуть; в равновесной ситуации владение капиталом может обеспечивать лишь процентный доход. Тем самым на передний план выдвигается формула «капитал—процент» — самая бессодержательная, по словам К. Маркса, формула капитала.

Модели статичного равновесия с особой наглядностью отражают фетишистские представления, порождаемые буржуазными хозяйственными отношениями, фетишистскую форму капитала. «Процент, являющийся не чем иным, как лишь частью прибыли, т. е. прибавочной стоимости, которую функционирующий капиталист выжимает из рабочего, — писал К. Маркс, — представляется теперь, наоборот, как собственный продукт капитала, как нечто первоначальное, а прибыль, превратившаяся теперь в форму предпринимательского дохода, — просто как всего лишь добавок, придаток, присоединяющийся в процессе воспроизводства. Здесь фетишистская форма капитала и представление о капитале-фетише получают свое завершение»².

Но обратимся, следуя логике буржуазных экономистов, к характеристике связей между капиталом и процентным доходом. Еще в вульгарных теориях капитала, развитых Сэем и Рошером, процент выступал в качестве платы за «производительные услуги» капитала. Однако вплоть до настоящего времени буржуазные экономисты связывают такие «услуги» капитала с использованием *живого труда* наемных рабочих. В книгах и статьях современных буржуазных экономистов такая зависимость чаще всего задается с помощью производственной функции и тем самым на передний план выводятся технико-экономические аспекты проблемы (какое количество потребительных стоимостей можно произвести с помощью тех или иных

¹ Процентные доходы при этом выступают как единственный доход собственника капитала или как источник тех денежных поступлений, которые используются для платежей кредиторам, предоставившим в ссуду свой денежный капитал.

² К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. I, с. 431—432.

средств производства) ¹. Тем самым выводится совершенно несообразное, по характеристике К. Маркса, отношение между потребительной стоимостью, вещью, с одной стороны, и определенным общественным производственным отношением, прибавочной стоимостью — с другой ². Без ответа остается и вопрос о том, почему собственность на капитал сама по себе может служить достаточным условием, обеспечивающим постоянный приток доходов. Указанное обстоятельство, по справедливому замечанию Й. Шумпетера, «лишает убедительности все теории, — как примитивные, так и более рафинированные, — которые выводят процент только из производительности капитала» ³.

Влияние цен и процентных ставок на движение капитала. Важное место в теории капитала Хикса занимает анализ влияния, которое оказывают на операции капиталистов изменения цен и процентных ставок. При этом ряд приводимых в книге суждений носит довольно очевидный характер и вряд ли требует для обоснования изысканных теоретических схем. Это относится, например, к тезису, согласно которому устойчивые изменения цен и процентных ставок с течением времени будут оказывать большее (чем в первый момент) воздействие на операции капиталистических фирм.

Особенно большой интерес, с точки зрения Хикса, представляет вопрос о влиянии рыночной нормы процента на продолжительность производственного периода: к этому вопросу он возвращается и в последующих работах — «Капитал и экономический рост» (1965) и «Капитал и время» (1973).

Характеризуя изложенную Бём-Баверком концепцию капитала как слишком упрощенную, применимую лишь в исключительных случаях, Хикс видит свою задачу в том, чтобы продемонстрировать несообразности, содержащиеся в этой теории. В книге «Стоимость и капитал» он показы-

¹ У самого Хикса можно найти следующее соображение. Когда речь идет о таких моделях использования капитала, как производственная функция, логически правильнее использовать не категорию «капитал», а такие понятия, как «производственное оборудование» или «машины» (см.: J. Hicks. Capital and Time. Oxford, 1973, p. 177).

² См.: К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. II, с. 384.

³ J. Schumpeter. History of Economic Analysis. New York, 1954, p. 656.

вает, например, что изменение рыночных процентных ставок, вопреки утверждениям представителей австрийской школы, не может оказать непосредственного влияния на продолжительность применяемых производственных процессов (или технические характеристики оборудования)¹. Даже если согласиться с логикой основных рассуждений Бём-Баверка, в действительности такие изменения могут затронуть прежде всего масштабы капиталовложений, а не их технические характеристики².

В действительности изменения рыночных процентных ставок, конечно, могут сказаться на хозяйственных операциях торгово-промышленных фирм, в первую очередь на размерах их товарно-материальных запасов, они могут оказать некоторое влияние и на выбор инвестиционных проектов, а следовательно, на вложения в основной капитал. Обратим внимание, однако, прежде всего на постановку теоретической проблемы. Накопление капитала с самого начала полностью сводится к процессам, развертывающимся на микроэкономическом уровне; ссудный процент и товарные цены в таких теоретических схемах выступают как внешние («экзогенные») факторы, регулирующие динамику и структуру производства.

Иначе говоря, из сложной системы диалектических

¹ В последующих работах Хикс склонялся к тому, чтобы вообще исключить из теоретического анализа понятие «период производства» (см.: J. Hicks. *The Austrian Theory of Capital and its Rebirth in Modern Economics*. Oxford, 1973).

² В последующие годы, однако, Хикс считал за благо умерить резкость критических замечаний в адрес теории капитала Бём—Баверка. Некоторые положения этой теории он пытался соединить с характеристикой «индуцированного технического прогресса», о котором Хикс писал еще в «Теории заработной платы». Из этих рассуждений следовало, что из-за требований рабочих и вызванных этими требованиями индуцированных технических нововведений спрос на труд должен будет в долгосрочном плане особенно сильно сократиться (см., например: J. Hicks. *Methods of Dynamic Economics*, p. 154—158).

В 60—70-х годах Хикс уже не собирался «изгонять» теоретические представления Бём—Баверка; теперь он полагал, что «австрийская теория не ушла в прошлое. Она не только обладает прошлым, ей предстоит будущее» (J. Hicks. *The Austrian Theory of Capital and Its Rebirth in Modern Economics*. — *Carl Menger and the Austrian School of Economics*. Oxford, 1973, p. 206). Все это может служить еще одним свидетельством того, насколько непоследовательной, внутренне противоречивой оказалась ординалистская «чистка» теоретических представлений австрийской школы.

взаимосвязей, в рамках которой определяющая роль принадлежит общественному производству, вырываются отдельные, как правило, поверхностные соотношения, выражающие зависимость отдельной фирмы от рынка. При этом фундаментальные закономерности, определяющие влияние производства на процессы, протекающие в сфере обращения, скажем влияние научно-технического прогресса, реального накопления и роста органического строения капитала на движение товарных цен и норму процента, просто «выпадают» из сферы анализа; на первом плане неизбежно оказываются связи, которые отражают обратное влияние товарных цен и ссудного процента на формы движения капитала в рамках отдельных компаний. Подобный подход придает анализу поверхностный характер, неизбежно приводит к односторонности и искажению перспективы: в качестве главного фактора, формирующего структуру капитала, выступают меновые пропорции, складывающиеся в сфере обращения¹.

Проблема воздействия процентных ставок на хозяйственные операции капиталистических фирм включает еще один аспект, особенно активно обсуждавшийся в буржуазной политической экономии с 20-х годов нашего столетия. Это вопрос о том, может ли центральный банк с помощью денежно-кредитной политики вывести капиталистическую экономику из кризисного (или депрессивного) состояния. Указанный вопрос приобрел исключительную актуальность в 30-е годы. Дело в том, что под влиянием «Великой депрессии» рыночные процентные ставки значительно снизились, к тому же центральные банки во многих капиталистических странах интенсивно проводили в жизнь политику «дешевых денег» с целью стимулирования хозяйственного роста. Все эти попытки не приносили, однако, заметных результатов.

Неэффективность денежно-кредитного регулирования нашла отражение в работах ряда западных экономистов, в том числе и в «Общей теории занятости, процента и денег». Кейнс ссылаясь, в частности, на ряд специфических препятствий, которые не позволяют (особенно в период господства низких рыночных ставок) норме процента опуститься ниже определенного уровня, а также на то, что

¹ Более подробный критический анализ подобных концепций содержится в работах: З. Соколинский. Теория накопления. М., 1973; В. Шемятенков. Теория капитала. М., 1977.

норма процента в условиях депрессии может оказывать лишь ограниченное воздействие на предельную эффективность капитала¹.

Указанные соображения оказали заметное влияние на Хикса: ссылаясь на Кейнса, он также упоминает в книге «Стоимость и капитал» о том, что в условиях, когда на рынке ссудного капитала установились низкие процентные ставки, их дальнейшее падение может оказаться невозможным. Поскольку же в системе общего равновесия норма процента выступает в качестве одного из важнейших стабилизаторов (см., например, гл. XXI), вся хозяйственная структура может стать «абсолютно нестабильной». Особенно большую опасность — как и в «Общей теории» Кейнса — представляет именно снижение цен и процентных ставок в условиях серьезного падения хозяйственной активности.

Хикс высказывает и некоторые собственные соображения о возможных причинах неэффективности политики «дешевых денег». Важнейшую роль в его теоретических схемах играют, как отмечалось выше, ожидания предпринимателей: большая часть предпринимателей, по мнению автора книги «Стоимость и капитал», не «воспримет всерьез» падение процента, поскольку они просто не могут предположить, что рыночные ставки будут долгое время оставаться ниже «нормального уровня». Кроме того, низкая норма процента не может оказать серьезного влияния на расчеты предпринимателей, охватывающие сравнительно короткие промежутки времени. А при составлении планов на длительный период на первый план выдвигаются соображения относительно вероятного риска; этот фактор оказывается особенно существенным в обстановке развернувшегося экономического кризиса.

В послевоенные годы Хикс продолжал высказывать скептическое отношение ко всем проектам, возлагавшим основные надежды на регулирование предложения денег

¹ «Если бы снижение нормы процента могло само по себе быть эффективной мерой, то можно было бы достигнуть оживления в течение довольно короткого периода времени и средствами, находящимися под более или менее прямым контролем финансовых органов. Но в действительности это не так просто: поднять предельную эффективность капитала, зависящую от неуправляемой психологии делового мира, не так легко» (Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978, с. 389).

или условий кредита¹. И все же резкое ослабление позиций кейнсианской теории и постепенное смещение акцентов в ортодоксальной буржуазной экономической теории, в частности все более острая критика в адрес фискальных методов регулирования, существенным образом отразились и на воззрениях Хикса. В этой связи можно сослаться на его статью, посвященную сравнению рекомендаций известного английского экономиста Р. Хоутри и Дж. М. Кейпса (статья была впервые опубликована в 1969 г.). В этой статье Хикс должен признать, что в последнее время горизонт фискальной политики «затягивается грозowymi тучами»; денежно-кредитная политика, по его словам, гораздо лучше, чем бюджетная, приспособлена для того, чтобы передать всем предпринимателям какие-либо сигналы хозяйственной информации².

Усилившиеся метания буржуазных экономистов, безуспешно пытающихся отыскать действенные методы хозяйственной политики, — свидетельство острого кризиса всей системы государственно-монополистического регулирования.

Подводя итоги сказанному, отметим, что сам метод рассмотрения проблемы капитала может свидетельствовать о подлинной социальной направленности современной буржуазной экономической теории. Представители этой теории не просто ограничиваются поверхностным описанием операций отдельной капиталистической фирмы, они намеренно стремятся использовать при этом те понятия и представления, которыми, по их мнению, оперирует владелец капитала, его ожидания и расчеты. Тем самым такие экономисты, как показал К. Маркс, фактически переводят на язык политической экономии «представления, мотивы и т. д. находящихся в плену у капиталистического производства носителей его, представления и мотивы, в которых капиталистическое производство отражается лишь в своей поверхностной видимости. Они переводят

¹ Расхождения Хикса со многими представителями неоклассического направления особенно рельефно проявились в 70-х годах при обсуждении природы стагфляции. Отмечая примитивный характер монетаристской трактовки, английский экономист констатировал: «Наши проблемы носят в настоящее время не просто денежный характер и не могут быть решены с помощью монетаристских методов» (J. Hicks. The Permissive Economy.—“Crisis 75..?”, IEA, Occasional Paper № 43, London, 1975, p. 17).

² См.: J. Hicks. Automatists, Hawtreyans and Keynesians. — *Journal of Money, Credit and Banking*, August 1969.

их на доктринерский язык, но с точки зрения господствующей части [общества], капиталистов, и поэтому не наивно и объективно, а апологетически»¹.

Великую заслугу классической политической экономии К. Маркс видел в том, что она разрушила ложную видимость и иллюзию, проявляющуюся в «триединой» формуле («капитал—процент», «труд—заработная плата», «земля—рента»). Неоклассическая теория вновь «реанимирует» и развивает эти фетишистские представления, предполагающие персонификацию вещей и овеществление производственных отношений. В подобных схемах все участники хозяйственного процесса выступают в качестве экономически равноправных субъектов, владеющих факторами производства, тем самым капиталистическое общество предстает бесклассовым обществом².

В подобной трактовке доступ к капиталистическому предпринимательству оказывается открытым для любого человека, обладающего данными для предпринимательской деятельности. Чего стоят, например, идилические рассуждения Хикса: «И если дана система рыночных цен на факторы производства и выпускаемые товары, то каждый, кто обладает предпринимательскими ресурсами, может решить, обеспечит ли ему их использование добавочный доход. Если обеспечит, то он становится предпринимателем». Различия между рабочими и предпринимателями по существу сводятся к тому, что указанные группы просто поставляют на рынок неодинаковые виды труда (см. с. 205). Подобные содержательные предпосылки схем общего равновесия, совершенно игнорирующие реальную экономическую и социальную структуру современного капиталистического общества, непосредственно смыкаются с самыми вульгарными апологетическими концепциями буржуазной политической экономии.

Социально безликие и формалистичные постулаты современной неоклассической теории капитала посят подчеркнуто атомистический характер. В рамках этих постулатов просто невозможно рассмотреть место тех или иных

¹ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 26, ч. III, с. 471.

² Основу неоклассической концепции капитала образует предположение о бесклассовом обществе; именно с этим предположением, как замечает английский экономист Д. Харрис, связано самое фундаментальное отличие неоклассической теории от классической политической экономии (см.: D. Harris. Capital Accumulation and Income Distribution. London, 1978, p. 19—24).

больших групп в системе общественного производства и, в частности, их отношение к средствам производства. Сторонники этой теории намеренно уходят от обсуждения вопросов о том, кому принадлежат важнейшие средства производства и почему некоторые участники хозяйственного процесса могут, не прибегая, в терминах ортодоксальной западной теории, к продаже своего труда, получать крупные доходы благодаря владению капиталом или землей¹. Доходы, обеспечиваемые собственностью на средства производства, в этой теории не отличаются качественно от заработной платы наемных рабочих². Игнорирование фундаментальной черты капиталистического общества — сосредоточения собственности на важнейшие средства производства у эксплуататорских классов (и все большей монополизации экономической мощи в результате концентрации производства и капитала) на деле означает выхолащивание социально-экономического содержания капиталистических отношений, оно закрывает путь к пониманию подлинной природы капитала.

¹ Признавая, что в рамках неоклассической концепции невозможно объяснить распределение средств производства между различными участниками хозяйственного процесса, известный теоретик общего равновесия Ф. Хан ограничивается беспомощными ссылками на то, что уже после завершения неандертальской эпохи земледельцу принадлежали топор, семена и другие средства труда (см.: F. Hahn, *Equilibrium and Macroeconomics*, Oxford, 1984, p. 73). Так, «новейшее слово» буржуазной политической экономии вновь и вновь вызывает из небытия мифическую фигуру обособленного производителя первобытных времен — фигуру, которая, как отмечал К. Маркс, принадлежит к лишенным фантазии выдумкам XVIII в. На сей раз Робинзон предстает в качестве «капиталиста».

² Более двухсот лет тому назад Адам Смит демонстрировал гораздо более глубокий подход к проблеме, когда отмечал, что прибыль на капитал «совершенно не похожа на заработную плату, она устанавливается совсем на иных началах...» (А. С м и т. Исследования о природе и причинах богатства народов. М., 1962, с. 51).

* * *

«Стоимость и капитал» — наиболее известная книга одного из самых влиятельных представителей современной буржуазной политической экономии Дж. Р. Хикса. Это обобщающая монография, выделяющаяся прежде всего широтой рассматриваемых проблем. В западной экономической литературе ее относят к числу заложивших примерно полвека назад основы современной микроэкономической теории. Место книги «Стоимость и капитал» в современной буржуазной политической экономии определяется прежде всего тем, что в ней последовательно изложены основы ординалистской теории цен. Наряду с этим дальнейшее развитие в книге получили исходные постулаты теории общего равновесия, предложена более или менее строгая трактовка временного равновесия и впервые в западной литературе поставлен вопрос о стабильности конкурентного равновесия в больших экономических системах.

Книга Хикса знаменовала завершение важного этапа в развитии субъективной теории стоимости. В ней показано, что некоторые произвольные допущения, игравшие столь важную роль в теоретических конструкциях австрийской школы, — такие, как закон убывающей полезности, измеримость абсолютной величины полезности и др., — совершенно искусственно привязываются к элементарным закономерностям, наблюдаемым в движении рыночного спроса. Все эти постулаты, ранее считавшиеся фундаментальными, оказываются, по существу, непущными для анализа реальных экономических процессов.

Теория стоимости и цены, предложенная в книге «Стоимость и капитал» и получившая дальнейшее развитие в послевоенные годы, по мере эволюции замыкается в круг все более бедных с содержательной точки зрения дедуктивных построений. В неоклассической теории единичные

акты товарного обращения рассматриваются в отрыве от стоящих за ними общественно-производственных отношений. Поэтому современные сторонники экономической теории Хикса, исходящие из того, что хозяйственные процессы регулируются принципами субъективной полезности, по отвергающие как «примитивные» или «излишние» представления австрийской школы, по существу, оказываются даже более беспомощными, чем их предшественники.

Перевод на русский язык книги Дж. Р. Хикса позволит нашим читателям ознакомиться с понятийным аппаратом микроэкономического анализа, до настоящего времени широко используемым в теоретических работах западных экономистов, и дать более полный и основательный критический анализ методологических основ современной буржуазной политической экономии.

Р. Энгов

ПРЕДИСЛОВИЕ

Хотя настоящая книга посвящена в основном вопросам, которые обыкновенно и рассматриваются в работах по экономической теории, она не претендует на роль *«Принципов политической экономии»**. Ее цель совершенно иная. Девизом автора, намеревающегося написать свои «Принципы», должна быть строка из классического стихотворения: «То, о чем часто думали, никогда не было достаточно хорошо выражено». Я же занимаюсь почти исключительно новыми идеями. Я намерен ограничиться освещением лишь тех аспектов каждого затрагиваемого вопроса, по которым могу сказать что-то новое; во всяком случае, общеизвестных вещей я буду касаться весьма бегло.

Теперь может показаться, что настоящее исследование, автор которого стремится сказать нечто новое по многим разделам такой хорошо разработанной области науки, как экономическая теория, может представлять собой лишь сборник очерков, но не цельную книгу. И все же я полагаю, что подготовил именно книгу. Основанием для такого утверждения служит не столько единство предмета, сколько единство метода исследования. Думаю, что мне повезло найти метод анализа, применимый к обширному кругу экономических вопросов. Этот метод связан с постановкой простейших, самых фундаментальных проблем — соответственно они и нашли отражение в этой книге; он может, пожалуй, оказаться весьма и весьма полезным для решения самых сложных задач (например, проблем, связанных с колебаниями деловой активности) — и это также нашло свое место в книге.

Нередко приходится слышать, особенно от тех, кто занят исследованием таких вот в высшей степени запутанных вопросов, что хорошо было бы располагать методом, позволяющим оперировать сразу не двумя-тремя, а большим числом переменных. Со сравнительно простыми задачами,

* Имеется в виду кн.: А. Маршалл. Принципы политической экономии. В 3-х т. М., «Прогресс», 1984 — 1985. — *Прим. ред.*

содержащими две или три переменные, можно справиться при помощи графиков; но, если задача усложняется, привычных графических методов оказывается недостаточно. Как быть? Первое, что приходит в голову, — обратиться к алгебре. Однако, не говоря уже о том, что многие экономисты не очень сильны в алгебре, обычно применяемые алгебраические методы, полезные для выяснения сути проблемы, оказываются куда менее действенными в качестве средства аргументации по сравнению с графиками (в тех случаях, когда последние применимы). Именно с целью преодоления этого затруднения я и предлагаю мой новый метод. Его разработка, конечно же, потребовала приемов математики, но для объяснения и применения этого метода, к счастью, оказалось вполне достаточным систематического использования графиков; таким образом, в тексте этой работы мне удастся почти совершенно избавиться от математических формул (для тех, кому такие вещи нравятся, соответствующие математические выкладки будут кратко приведены в Приложении¹).

При ближайшем рассмотрении оказывается, что большинство задач с несколькими переменными, с которыми приходится сталкиваться экономической теории, суть проблемы взаимосвязи отдельных рынков. Например, проблемы, охватываемые сравнительно сложной теорией заработной платы, требуют понимания механизма взаимосвязи между рынком труда, рынком потребительских товаров и (возможно) рынком капитала. Сравнительно сложные проблемы международной торговли предполагают анализ взаимосвязи между внешним рынком и рынком капитала и т. д. Что нам прежде всего необходимо, так это инструментарий для исследования вопросов взаимосвязи рынков.

В поисках такого инструментария мы, естественно, вынуждены обратиться к работам авторов, которые специально исследовали эти вопросы, а именно к работам экономистов лозаннской школы — Вальраса и Парето; к ним, по моему мнению, следует прибавить и Викселля. Метод общего равновесия, детально разработанный названными авторами, был специально предназначен для отображения экономической системы в целом как сложного комплекса взаимосвязи рынков. Наша собственная работа следует

¹ Чисто математическое изложение моего метода (по крайней мере поскольку он применим к теории стоимости) уже опубликовано на французском языке — см. *Théorie mathématique de la Valeur* (Paris, Hermann).

данной традиции и должна явиться продолжением их трудов.

Так или иначе, в этих трудах невозможно найти все, чего бы нам хотелось. Вальрас (*Éléments d'économie politique pure*, 1874) ограничился главным образом постановкой проблемы. Значение его книги весьма точно отражено в следующей цитате из работы Маршалла (который явно имел в виду Вальраса): «Главная цель применения чистой математики в экономических вопросах, очевидно, заключается в том, чтобы с ее помощью исследователь мог быстро, кратко и точно записывать некоторые свои мысли для самого себя и удостовериться в наличии у него достаточных, и только достаточных, оснований для своих выводов (т. е. в том, что количество его уравнений не больше и не меньше, чем количество неизвестных)»¹. И действительно, в 1890 г. теория общего равновесия значила не многим больше². Так или иначе, жаль, что авторитет Маршалла утвердил столько людей в убеждении, что математические методы могут пригодиться лишь для подсчета уравнений.

Дело продвинулось вперед благодаря Парето (*Manuel d'économie politique*, 1909). И все же книга Парето, при всей ее значимости и влиянии на развитие экономической мысли, стала только началом; ее ограниченность связана с недостаточным вниманием автора к проблемам капитала и процента. Даже теория стоимости, изложенная у Парето наилучшим образом, грешит недостаточной ясностью по многим важнейшим вопросам, к которым нам еще придется привлечь внимание читателей.

К. Викселля нельзя обвинить в пренебрежении к проблемам капитала и процента, которыми он главным образом и занимался. Но, будучи предшественником Парето, он не смог учесть развития последней теории стоимости, в основном по этой причине, как я полагаю, его теория капитала ограничена рассмотрением искусственной абстракции стационарного состояния. Несмотря на некоторую ограниченность, Викселль буквально творил чудеса: в частности, его теория денег и процента (*Geldzins und Güterpreise*, 1898) стала основой современной теории денег.

¹ А. Маршалл. Принципы политической экономии. Т. I, М., 1984, с. 49—50.

² Однако уже простой подсчет количества уравнений и неизвестных, проведенный в систематической форме, давал немало. См. часть IV настоящей работы, а также мою статью Leon Walras. — *Econometrica*, 1934.

Таким образом, сейчас наша задача, с учетом сказанного об истории вопроса, заключается в следующем. Мы должны пересмотреть теорию стоимости Парето, а затем применить эту усовершенствованную теорию стоимости к решению тех динамических проблем теории капитала, которые не мог затронуть, пользуясь доступными ему приемами, Викссель.

Памятуя о том, что работы Вальраса и Парето на английский язык не переведены и в целом недостаточно известны английским читателям, я буду кратко излагать необходимые разделы из их работ по ходу собственных рассуждений. Я намерен опираться не на теорию стоимости Парето, а на более известную теорию стоимости Маршалла; это создаст нам определенные преимущества, поскольку я не считаю, что теория Парето во всех отношениях превосходит теорию Маршалла. Что следует сделать... так это дополнить теорию Парето в тех случаях, когда она уступает соответствующим положениям Маршалла.

Аналогичным образом переходя к проблемам динамики, я не смогу не уделить должного внимания важнейшей работе в этой области, написанной с применением методов Маршалла, а именно работе г-на Кейнса. Его *«Общая теория занятости, процента и денег»* (1936) появилась, когда моя собственная книга уже готовилась, но была еще не завершена в некоторых отношениях. Поскольку нас занимали сходные проблемы, я не мог не испытать огромного влияния работы г-на Кейнса. Вторая половина настоящей книги выглядела бы совершенно иначе, не имей я в своем распоряжении во время работы над ней *«Общей теории...»*. Дух Кейнса особенно ощутим в последних главах части IV.

Приступая к работе над разделом о капитале, я надеялся, что мне удастся создать совершенно новую теорию динамики, — теорию, которую с нетерпением ожидали многие авторы, но которую никто в то время не мог создать. Эти надежды рухнули, поскольку г-н Кейнс успел меня обогнать¹. И все же я считаю, что стоит опубликовать мои собственные исследования, даже если рядом с трудом г-на Кейнса они покажутся скучноватыми. Однако такой

¹ О том, чего стоят мои достижения на начальном этапе этой работы, можно судить по трем статьям, написанным прежде, чем я увидел *«Общую теорию...»*: Gleichgewicht und Konjunktur. — *Zeitschrift für Nationalökonomie*, 1933; A Suggestion for Simplifying the Theory of Money. — *Economica*, 1935; Wages and Interest—the Dynamic Problem. — *Economic Journal*, 1935.

подход отличается преимуществом быть сравнительно систематическим; кроме того, представляется, что я прояснил некоторые важные вопросы, оставшиеся у г-на Кейнса недостаточно четкими¹.

Должен признаться, что, работая над книгой г-на Кейнса, я поражался, как ему удавалось пробиваться сквозь дебри затруднений и выходить непосредственно на действительно важные проблемы, не применяя при этом какого-либо специального инструментария. Он преуспевает в этом просто потому, что использует свою превосходную интуицию и способность остро видеть реальный мир, чтобы отбросить в сторону все несущественное и сосредоточиться на существенном. Но эти самые его замечательные способности имеют и отрицательную сторону, так как создают помехи для многих читателей. Последние не могут не задаться вопросом: «Предположим, он ошибается; предположим, одни факторы важнее, чем он думает, а другие — наоборот; разве это не меняет дела?» Такого рода вопрос заслуживает ответа. Читателю действительно весьма желательно иметь возможность отделить выводы, которые являются результатом чисто логических умозаключений и в которые, следовательно, его можно заставить поверить, от выводов, которые суть порождение позиции самого г-на Кейнса по социальным вопросам и с которыми читатель может предпочесть не согласиться. В дальнейшем мы обнаружим себя *vis-à-vis* с г-ном Кейнсом, а также с г-ном Викселлем и будем совершенно вправе пренебречь специальными допущениями; у нас, таким образом, появится возможность разобраться в том, почему именно г-н Кейнс пришел к выводам, отличным от выводов своих предшественников, по решающим вопросам социальной политики; мы сможем всесторонне исследовать эти препятствующие нашим рассуждениям соображения, взглянув на них с нескольких точек зрения и составив в итоге собственное суждение.

Полагаю, что именно эти разделы нашего исследования (содержащиеся в части III и части IV), будучи самыми важными, привлекают наибольший интерес читателей. Хочу принести извинения, что поместил их не в начале книги,

¹ См., в частности, вопросы о соотношении сбережений и инвестиций (гл. XIV, споска), о времени производства (гл. XVII), о краткосрочном и долгосрочном кредите (гл. XI), о том, почему так важна жесткость заработной платы (гл. XXI), о процессе накопления капитала (гл. XXIII).

как, возможно, желал бы читатель, а в конце. так что путь к ним оказался прегражденным частью II работы. Но иначе поступить было нельзя — ведь характерной особенностью нашей теории капитала является ее прямая связь с усовершенствованной теорией стоимости. Анализируя проблемы капитала и процента, мы сталкиваемся в действительности с затруднениями двоякого рода: одни возникают при анализе проблем динамики как таковых, другие же обусловлены просто сложностью изучения взаимосвязанных рынков, которые можно исследовать по отдельности. С переходом к анализу проблем динамики для нас окажется большим подспорьем то, что уже в части II справились с этими не относящимися, по существу, к делу затруднениями. Мы сможем тогда выделить специфические трудности, возникающие при анализе динамических процессов, — те, которые связаны с процессом ценообразования, заменяющим статическую систему цен; об этом речь пойдет в части III, изложение которой, таким образом, не слишком тесно связано с нашей теорией стоимости. И наконец, общие проблемы, наиболее важные. при решении которых приходится преодолевать как трудности, возникающие при анализе динамики, так и трудности исследования взаимосвязанных рынков, будут изложены в части IV.

Вот почему я хочу попросить у читателя терпения и согласия на возврат к простейшей теории предельной полезности, вместо того чтобы обращаться к чтению разделов о сбережениях и инвестициях, проценте и ценах, бумагах и спадах. Говорят, что окольный путь иногда приводит к цели быстрее, чем прямой; пожалуй, и нам стоит рассмотреть теорию капитала так, чтобы проиллюстрировать этот знаменитый принцип.

Итак, перед нами следующий план книги: часть I посвящена теории субъективной стоимости — «Потребности и их удовлетворение» — и соответствует книге III «*Принципов...*» Маршалла. То, что я хочу сообщить по этому поводу, необходимо для последующего анализа, но и само по себе представляет определенный интерес. Мое исследование этой проблемы началось с попытки предложить необходимые теоретические обоснования статистического изучения спроса; таким образом оно имеет прямое отношение к данной области. Кроме того, в части I излагаются и другие вопросы, имеющие принципиальное методологическое значение.

В части II выводы из пересмотренной нами теории субъективной стоимости используются для переработки теории общего равновесия Вальраса и Парето. Самое важное заключается в том, что перед нами открывается возможность выйти за рамки простого подсчета количества уравнений и неизвестных, а также сформулировать общие законы функционирования системы цен, охватывающей множество рынков. Именно это и есть главное, что требовалось для отклонения выдвинутого последователями Маршалла против лозаннской школы обвинения в практической неприменимости. Думаю, что мне удалось это сделать. И тем не менее часть II довольно абстрактна. Она совершенно «статична»; хотя многие экономисты и смирялись с подобными ограничивающими их мышление рамками, слишком много реальных проблем остается при таком подходе вне поля зрения, чтобы можно было на нем остановиться. Хотя, если рассматривать данную теорию всего лишь как формальную теорию взаимодействия рынков, она может оказаться полезной.

Часть III посвящена основам анализа экономической динамики. В ней проблемы главным образом ставятся, что, как уже отмечалось, было главной задачей теории общего равновесия во времена Вальраса. Однако я буду рассматривать вопрос гораздо более детально, чем это делал Вальрас в своем очерке по теории капитала. Так, в части III будут приведены мои соображения по таким дискуссионным вопросам, как определение нормы процента. Там также найдут место мои суждения о значении некоторых важнейших концепций, например о понятиях дохода и сбережения.

Часть IV посвящена функционированию динамической системы. Здесь выводы из частей II и III объединяются для создания теории экономического процесса во времени. Часть II даст нам общие законы функционирования, характерные для системы взаимодействующих рынков: часть III познакомит нас с характеристиками некоторых рынков особого вида, имеющих большое значение в экономике, таких, например, как рынок капитала. Эти две линии анализа должны пересечься, чтобы можно было полностью понять механизм функционирования рынка капитала.

Итак, планы наши весьма обширны, и мы вправе, я полагаю, в некоторых отношениях их ограничить. Одно из явных ограничений нашему анализу вскоре обнаружится,

так что лучше бы сказать о нем с самого начала. Мы неизменно будем исходить из предположения о совершенной конкуренции; иначе говоря, почти во всех случаях мы станем пренебрегать изменениями в предложении, которые могут быть вызваны тем, что продавцы рассчитывают на определенное изменение цен вследствие своей собственной деятельности. (То же самое относится и к спросу.) Вероятно, в действительности такие расчеты нередко влияют на спрос и предложение, возможно даже, что это влияние весьма значительно. Однако учесть подобное влияние достаточно легко лишь применительно к простейшим случаям; так что, хотя содержание этой книги, несомненно, выиграло бы при большем влиянии несовершенной конкуренции, я почел за благо отложить эту задачу до лучших времен. Мне лично не кажется, что важнейшие выводы настоящей работы существенно пострадают от такого ограничения, хотя ясно, что этот вопрос необходимо в свое время исследовать.

Другое, более важное ограничение подразумевается подзаголовком этой книги. Она представляет собой теоретическое экономическое исследование, предполагающее логический анализ экономической системы, основанной на частном предпринимательстве, — анализ, который игнорирует какие бы то ни было институциональные воздействия на эту систему. Я буду весьма жестко следовать этому ограничению. Дело в том, что я рассматриваю чисто логический анализ капитализма как самостоятельную задачу, в то время как для изучения экономических институтов, по-моему, лучше использовать иные методы, например методы экономической истории (даже когда речь идет о современных институтах). Только когда обе эти задачи будут решены, экономическая наука приблизится к выполнению своего предназначения. Однако у нас есть все основания разделять эти задачи и твердо следовать подобному «разделению труда».

Надо сознавать, какова цена столь жестких ограничений, специалист в области чистой экономической теории теряет способность утверждать, что, например, такие-то и такие-то обнаруженные им возможности или опасности для экономики существуют или не существуют в реальном мире в такое-то время. Он вынужден отложить этот вопрос до специального исследования. Однако он может по крайней мере помочь другому исследователю, указав, на что надо обратить внимание.

Часть I

ТЕОРИЯ СУБЪЕКТИВНОЙ СТОИМОСТИ

ГЛАВА I

ПОЛЕЗНОСТЬ И ПРЕДПОЧТЕНИЕ

1. Чистой теории потребительского спроса, преимущественно занимавшей умы Маршалла и его современников, в нынешнем столетии уделялось куда меньше внимания, чем прежде. Что касается книг, изданных на английском языке, книга III «Принципов...» Маршалла до сих пор остается последним словом науки в этой области. Сегодня теория спроса Маршалла, несомненно, вызывает восхищение¹, но нельзя не удивляться тому, что она столь долго удерживает непререкаемое лидерство. Это можно считать объяснимым, если бы по данному вопросу действительно нечего было добавить или если бы на каждом этапе анализ Маршалла оставался бесспорным. Однако очевидно, что дело обстоит не так: у некоторых исследователей, полагавшихся на его теорию, не сходились концы с концами²; это ведь первый шаг теории, от которого зависят и все другие, и он является самым сомнительным.

Восстановим прежде всего в памяти логику важнейших рассуждений Маршалла³. С одной стороны, есть потребитель, имеющий определенный денежный доход; с другой — рынок потребительских товаров, цены на которые уже установились; возникает вопрос: каким образом потребитель распределит свои затраты между различными товарами? Для удобства изложения предполагается, что това-

¹ Я убедился в том, что по мере продолжения исследований в этой области мое восхищение теорией Маршалла лишь увеличивалось; надеюсь, что читатель со мной согласится.

² См., например: Wicksteed. Common Sense of Political Economy, ch. 1—3; Robbins. Nature and Significance of Economic Science, ch. 6.

³ А. Маршалл. Принципы политической экономики. т. I. V, § 2.

ры могут делиться на очень мелкие единицы¹. Предполагается, далее, что потребитель извлекает из покупаемых товаров столько-то полезности (при этом общая величина полезности служит функцией от количества приобретенных товаров) и что он так потратит свой доход, что получит максимально возможное количество полезности. Но полезность будет максимизирована при условии, что предельная единица каждого вида расходов обеспечивает одинаковый прирост полезности. Ведь в этом случае при изменении направления в расходовании средств на различные товары потеря в полезности товара, затраты на покупку которого сократились, будет превышать выигрыш в полезности товара, затраты на покупку которого возросли (если исходить из принципа убывающей предельной полезности). Так что, как бы ни изменялись направления расходования средств, совокупная полезность должна уменьшиться. Поскольку при условии существования мелких единиц товара различием между полезностями двух его следующих одна за другой единиц можно пренебречь, полученное заключение сформулируем следующим образом: предельные полезности различных купленных товаров должны быть пропорциональны их ценам.

Таким образом, в своих рассуждениях Маршалл отталкивается от положения о максимизации совокупной полезности и, опираясь на закон убывающей предельной полезности, приходит к выводу, что предельные полезности товаров должны быть пропорциональны их ценам.

Но встает вопрос: что представляет собой та «полезность», которую максимизирует потребитель? И каково точное основание закона убывающей предельной полезности? Маршалл оставляет эти вопросы без удовлетворительного ответа. Однако они получили дальнейшее освещение в работах Парето.

2. Паретовский «*Manuel d'économie politique*» (1909) признан классическим исследованием теории потребитель-

¹ Конечно, удобное предположение о неограниченной делимости всегда так или иначе (а иногда и слишком) фальсифицирует действительность, поскольку речь идет об индивидуальном потребителе. Однако если изучение поведения индивидуального потребителя представляет собой лишь шаг на пути к анализу поведения группы потребителей на рынке, то эта фальсификация, можно полагать, не имеет значения, поскольку спрос отдельных индивидов объединяется.

ского спроса, — исследованием, от которого ведут начало все современные разработки. В целом книга Парето совершенно несравнима с трудом Маршалла. Содержание «*Manuel...*» претендует на своего рода обобщение идей, содержащихся в «*Принципах...*», однако большинства проблем он касается довольно поверхностно, в то же время знаменитая теория общего равновесия выглядит здесь лишь как сравнительно элегантное повторение доктрин Вальраса. Однако в таком отдельном вопросе, как теория полезности, Парето был специалистом, и его исследования, безусловно, заслуживают внимания. Поскольку они плохо знакомы английским читателям, я постараюсь с возможной точностью кратко изложить рассуждения Парето.

Парето совершенно независимо от других исследователей начал с той же теории полезности, что и Маршалл; положения, которые мы только что приводили, можно было бы вполне отнести к теории Маршалла на первой стадии развития. Но вместо того, чтобы пойти дальше, как это сделал Маршалл, обратясь к проблеме спроса на единичный товар (и тем самым исследовав отношение между кривой убывающей предельной полезности и кривой спроса), Парето направил внимание на проблему взаимосвязанных — взаимодополняемых и конкурирующих — товаров. В этой области ему удалось расширить прежние представления; более того, дело началось с расширения представлений, закончилось же революционным переворотом в этих представлениях.

Проблему взаимосвязанных товаров Парето изучал с помощью графического метода Эджуорта¹, а именно с помощью кривых безразличия. Рассматривая, подобно Маршаллу, лишь один товар, мы можем изобразить кривую совокупной полезности, откладывая количества этого товара по одной оси, а величины совокупной полезности, извлекаемой из данных количеств товара, — по другой. Точно так же, когда нас интересуют два товара, мы можем построить поверхность полезности. Откладывая количества двух товаров X и Y по двум горизонтальным осям, мы получим график, любая точка P которого обозначает некий набор определенных количеств (PM и PN) наших двух товаров. Из любой такой точки мы можем, перейдя к трехмерному изображению, провести ординату; длина ее будет представлять величину полезности, обеспечиваемой этим

* ¹ Edgeworth, *Mathematical Psychics*, p. 21—22.

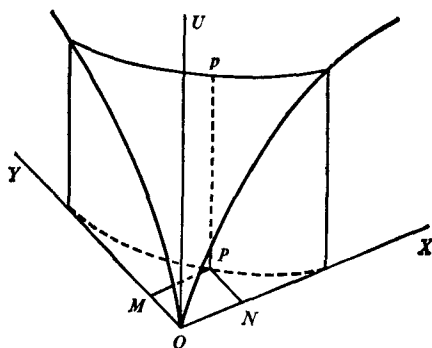


Рис. 1

конкретным набором товаров. Соединив вершины ординат, мы получим «поверхность полезности» (см. рис. 1).

В принципе все это достаточно просто, однако с графиками в трехмерном пространстве неудобно работать. К счастью, единожды забравшись в третье измерение, мы не обяза-

ны там задерживаться. Мы можем не считаться с третьим измерением и вернуться к двум.

Вместо того чтобы использовать трехмерную модель, мы можем прибегнуть к изображению на плоскости (см. рис. 2). По-прежнему отмечая количества двух товаров X и Y по двум осям, мы можем нанести на график проекцию поверхности полезности (см. пунктирную линию на рис. 1). Это и есть кривые безразличия. Они соединяют все точки, соответствующие одинаковой высоте в третьем измерении, то есть одинаковой совокупной полезности. Если точки P и P' находятся на одной и той же кривой безразличия, то совокупная полезность для обладателя набора товаров PM и PN равна совокупной полезности для обладателя набора товаров $P'M'$ и $P'N'$. Если P'' находится на более высокой кривой безразличия, чем P (кривые придется пронумеровать, чтобы отличать высокие от низких), то наборы $P''M''$ и $P''N''$ обеспечат большую совокупную полезность, чем наборы PM и PN .

Какой будет форма этих кривых безразличия? Поскольку предельная полезность каждого товара положительна, кривые безразличия должны отлого понижаться вправо. Ведь если предельная полезность товара X выражается положительной величиной, то увеличение количества этого товара, не сопровождаемое каким-либо изменением количества товара Y (что соответствует простому перемещению по графику вправо), несомненно, означает рост совокупной полезности, а следовательно, переносит нас на более высокую кривую безразличия. Аналогичным образом и простое перемещение вверх по графику должно приводить нас на

более высокую кривую безразличия. Потребитель может «остаться» на прежней кривой безразличия лишь в том случае, если изменения в количестве товаров компенсируются: количество товара X растет, а количество товара Y уменьшается, или наоборот. Следовательно, кривые должны отлого понижаться вправо.

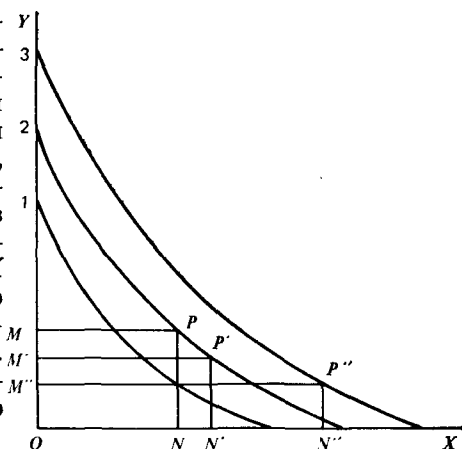


Рис. 2

Значение наклона кривой, проходящей через некоторую точку P , на самом деле весьма определенно и весьма важно. Он обозначает количество товара Y , необходимое, чтобы компенсировать индивиду потерю наименьшей единицы товара X . Получается, что выигрыш в полезности, обеспечиваемый приобретением определенного количества товара Y , равняется количеству приобретенного товара Y , помноженному на предельную полезность товара Y ; потеря в полезности, связанная с утратой соответствующего количества товара X , равна количеству утраченных товаров X , помноженному на предельную полезность товара X (при условии, что эти величины малы). Тогда, поскольку выигрыш и потеря равны, наклон кривой выражается так:

$$\frac{\text{количество приобретенного товара } Y}{\text{количество утраченного товара } X} = \frac{\text{предельная полезность товара } X}{\text{предельная полезность товара } Y}$$

Наклон кривой, проходящий через точку P , показывает отношение предельной полезности товара X к предельной полезности товара Y в случае, когда индивид обладает количеством PM товара X и количеством PN товара Y .

Что еще можно сказать о форме наших кривых? Кажалось бы, должен существовать какой-то способ графического отображения убывания предельной полезности. На

первый взгляд представляется, что это возможно. Двигаясь по кривой безразличия, мы получаем все большее количество товара X и все меньшее — товара Y . Рост количества товара X приводит к уменьшению его предельной полезности, а сокращение количества товара Y — к возрастанию его предельной полезности. По обоим причинам, следовательно, наклон кривых должен уменьшиться. Понижающиеся кривые, наклон которых уменьшается по мере нашего «продвижения» вправо, будут выпуклы, как это показано на рисунке (см. рис. 2).

Всегда ли будет справедливым такой вывод? Да, в тех случаях, когда речь идет о рассмотренных выше прямых зависимостях, но существуют и другие, косвенные зависимости, которые также должны быть приняты во внимание. Увеличение количества товара X может повлиять не только на предельную полезность этого товара, но и на предельную полезность товара Y . Применительно к таким взаимосвязанным товарам сделанный вывод не обязательно окажется верным. Предположим, увеличение количества товара X приводит к снижению предельной полезности товара Y , а уменьшение количества товара Y — к возрастанию предельной полезности товара X ; причем эти перекрестные взаимодействия существенны. Тогда перекрестные эффекты на деле могут оказаться гораздо сильнее прямых, а наклон кривой будет возрастать по мере продвижения вправо по кривой. Безусловно, этот случай необычен, но он не противоречит принципу убывающей предельной полезности. Убывающая предельная полезность и вогнутость кривых безразличия — это не одно и то же.

3. Теперь мы перейдем к рассмотрению действительно замечательного свойства кривых безразличия; открытие этого свойства направило развитие теории Парето в иное по сравнению с теорией Маршалла русло и открыло возможность получить результаты большой теоретической важности.

Предположим, что есть один-единственный потребитель с определенным денежным доходом и что он расходует весь свой доход на приобретение двух товаров — X и Y . Предположим, что рыночные цены этих товаров заданы. Тогда о том, сколько товаров потребитель приобретает, мы сможем узнать непосредственно из карты безразличия для него, даже если нам ничего не известно о величине полезностей, извлекаемых им из этих товаров.

Отметим на оси X отрезок OL (см. рис. 3), обозначающий количество товара X , которое потребитель мог бы приобрести, потратив весь свой доход на этот товар; отметим также отрезок OM на оси Y , обозначающий количество товара Y , которое потребитель мог бы приобрести, потратив весь свой доход на этот товар; затем соединим точки L и M . Тогда

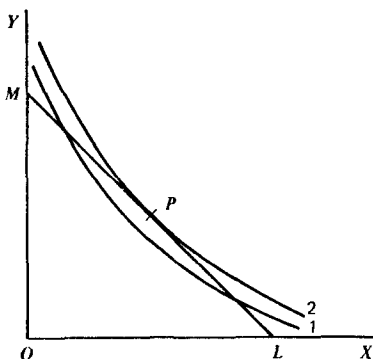


Рис. 3

любая точка на прямой LM будет соответствовать определенному набору двух товаров, который потребитель мог бы приобрести, потратив свой доход. Если потребитель «движется» по LM от точки L , то для приобретения какого-то количества товара Y ему придется отказаться от приобретения определенного количества товара X , которое зависит от соотношения цен этих двух товаров, а последнее определяется углом наклона прямой LM .

Кривая безразличия может проходить через любую точку прямой LM , но, как правило, LM будет ее пересекать. При этом точка пересечения не может являться одной из точек равновесия. Ведь двигаясь по прямой LM в ту или иную сторону, потребитель всегда сможет попасть на более высокую кривую безразличия, что обеспечит ему большую полезность. Иначе говоря, в этой данной точке полезность для потребителя не максимальна.

Только в том случае, когда LM имеет точку касания с кривой безразличия, полезность будет максимальной — дело в том, что из точки касания потребитель может попасть лишь на расположенную ниже кривую безразличия, в каком бы направлении он ни смещался вдоль прямой.

Касание линии цены и кривой безразличия выражает пропорциональность значений предельной полезности и цены.

4. Итак, мы можем изложить теорию предельной полезности на языке кривых безразличия: сделав это, мы совершаем, однако, нечто более замечательное, чем просто пере-

вод на другой язык. Мы имеем в виду, что при этом некоторые исходные предпосылки оказались отброшенными и все же мы получили нужный результат.

Согласно теории Маршалла, для определения количества товаров, приобретаемых индивидом по заданным ценам, мы должны знать, какова его поверхность полезности; теория же Парето предполагает только, что мы должны знать, какова его карта безразличия. А последняя по сравнению с поверхностью полезности несет информации меньше. Она сообщает лишь то, что индивид предпочитает один конкретный набор товаров другому; в отличие от поверхности полезности она не претендует на то, чтобы определять, на сколько именно первый набор предпочтительнее второго.

Порядковые номера, которые мы присваиваем кривым безразличия, в сущности, совершенно произвольны: удобнее, если они возрастают при переходе к более высоким кривым; сами же номера могут быть такими: 1, 2, 3, 4, 7, ..., или: 1, 2, 7, 10, ... и т. п. (как нам понравится).

Итак, применение Парето в небольшой степени графических методов анализа позволило ему сделать важный вывод методологического характера. Всякая теория стоимости должна включать в себя объяснение того, что имеется в виду под «данными потребностями» или «данными вкусами». В теории Маршалла (как и в теориях Джевонса, Бальраса или представителей австрийской школы) понятие «данные потребности» толкуется как обозначение данной функции полезности, данной интенсивности стремления к обладанию каким-то определенным набором товаров. Такая интерпретация многих поставила перед затруднением, из работы же Парето выяснилось, что она вовсе не обязательна. «Данные потребности» могут быть вполне адекватно определены как данная шкала предпочтений; нам нужно только предположить, что потребитель предпочитает один набор товаров другому, а не доказывать, что его желание иметь один набор на 5% сильнее, чем желание иметь другой, и т. п.

Конечно, это не означает, что если у кого-то есть некоторые основания предполагать существование какого-либо приемлемого измерителя количества полезности, или степени удовлетворения, или интенсивности желания, то сказанное выше можно так или иначе обратить против него. Если человек — утилитарист по своему мировоззрению, он имеет полное право быть утилитаристом и в экономической

теории. Если же нет (в наши дни утилитаристов не так уж много), он имеет полное право на экономические взгляды, свободные от утилитаристских предположений.

С этой точки зрения вывод Парето лишь открывает дверь, в которую мы можем, по собственному усмотрению, входить или не входить. Однако с точки зрения техники экономического анализа есть серьезные основания считать, что в нее войти следует. Для объяснения рыночных явлений не обязательно привлекать количественную концепцию полезности. Тем самым, следуя принципу бритвы Оккама*, лучше бы обойтись без нее. В действительности ведь нам совсем не безразлично, содержит теория пенужные элементы или нет. Присутствие в теории элементов, не имеющих отношения к интересующей нас проблеме, вполне способно исказить представление о ней. В том, как это важно, можно удостовериться только на опыте; надеюсь, что мне удастся убедить читателя в существенном значении этого положения применительно к данному случаю.

5. Действуя по указанному принципу, мы должны, далее, задаться вопросом: нельзя ли, исходя из предположения о существовании *шкалы предпочтений*, построить общую теорию потребительского спроса, идущую хотя бы столь же далеко, как и теория Маршалла? При разработке такой теории нам придется всякий раз отбрасывать любые положения, связанные сколько-нибудь с количественным измерением полезности, поскольку подобные положения нельзя выводить исключительно из анализа карт безразличия. Мы же начинаем исследование с рассмотрения только карты безразличия, и ничто более не должно привлекаться к анализу.

Предпринимая пересмотр теории потребительского спроса, мы теряем возможность опираться на Парето — ведь даже после того, как Парето сделал свое замечательное заключение, он продолжал пользоваться концепциями, почерпнутыми из прежней системы взглядов. Причина этого заключалась, вероятно, в том, что Парето не взял на себя труд переработать прежние выводы в свете положения, выдвинутого им же на позднейшем этапе теоретической деятельности¹. Как бы то ни было, эта возможность была Парето упущена.

¹ Кроме того, значительная часть его усилий, связанных с работой в этой области, была направлена на «охоту за призраками». Когда число потребляемых товаров больше двух, может случить-

Первым, кто воспользовался подобной возможностью, был русский экономист и статистик Слуцкий, опубликовавший в 1915 г. статью¹ в итальянском журнале *Giornale degli Economisti*. Теория, которая будет изложена в этой и двух последующих главах, принадлежит, по существу, Слуцкому, с той лишь оговоркой, что я совершенно не был знаком с его работой ни во время завершения своего собственного исследования, ни даже некоторое время после опубликования содержания этих глав в журнале *Economica* Р. Г. Д. Алленом и мной². Работа Слуцкого сильно математизирована, в ней мало рассуждений о важности его теории. Все это (а также время, когда была опубликована работа), возможно, и объясняет, что столь долгое время она не оказывала влияния на развитие экономической мысли и пришлось открыть ее заново. Настоящий труд представляет собой первое систематическое исследование «территории», впервые открытой Слуцким.

6. Теперь нам предстоит осуществить «чистку» теории, отбрасывая все концепции, зараженные идеей количественного измерения полезности, и заменяя их, если в этом есть необходимость, концепциями, свободными от такого предположения.

Первой жертвой должна, очевидно, стать сама теория предельной полезности. Если уж совокупная полезность суть величина произвольная, то тем более это относится к предельной полезности. И все же мы в состоянии достаточно точно установить отношение двух предельных полезностей, если количества обоих товаров, имеющих в

ся, что дифференциальное уравнение, описывающее систему предпочтений, не решается. Такая ситуация интригует математиков, но вряд ли имеет какое-то значение с точки зрения экономической теории, поскольку все вопросы, хотя бы в малейшей степени связанные с ней, могут гораздо успешнее анализироваться другими методами. См.: Pareto, Manuel..., p. 546—547; *Economie mathématique*. Encyclopédie des Sciences mathématiques, 1911, p. 597, 614. Сравнительно недавно проблема нерешаемости уравнений получила освещение в статье: N. Georgescu-Roegen. The Pure Theory of Consumer—Behaviour. — *Q. J. E.*, August, 1936.

¹ E. Slutsky. Sulla teoria del consumatore. — *G. d. E.*, July 1915. См. также статью: R. G. D. Allen. Professor Slutsky's Theory of Consumer Choice. — *Review of Economic Studies*, 1936.

² J. Hicks. A Reconsideration of the Theory of Value. — *Economica*, 1934.

распоряжении индивида, известны¹. Ведь это отношение выражается наклоном кривой безразличия и тем самым не связано с отмеченной произвольностью в измерении полезности.

Во избежание ложных ассоциаций дадим величине данного отношения новое обозначение и назовем ее предельной нормой замещения двух товаров. Предельную норму замещения товара Y товаром X можно определить как количество товара Y , достаточное, чтобы компенсировать потребителю потерю предельной единицы товара X . Полученное определение совершенно не связано с количественным измерением полезности этих товаров.

Как очевидно, для того чтобы между индивидом и системой рыночных цен сложилось равновесие, предельная норма замещения любой пары товаров для него должна равняться отношению их цен. В противном случае индивид, без сомнения, сочтет выгодным заменить некоторое количество одного товара равным (по рыночной стоимости) количеством другого. Найдена, следовательно, форма, которую мы должны теперь использовать для того, чтобы записать условие рыночного равновесия.

Легко заметить, что в этой формулировке мы недалеко еще ушли от Маршалла. Предельная норма замещения товара Y товаром X — это то, что Маршалл назвал бы предельной полезностью товара X , выраженной посредством товара Y . При желании мы можем перефразировать Маршалла, говоря, что цена товара равна предельной норме замещения этого товара деньгами.

7. Следующей жертвой (на сей раз более серьезной) должен стать принцип убывающей предельной полезности. Если понятие предельной полезности не имеет точного значения, то и понятие убывающей предельной полезности, конечно, его иметь не может. Но чем нам заменить его?

Заменой может послужить правило, согласно которому кривые безразличия должны быть выпуклыми по отношению к осям координат. Пользуясь принятой здесь терминологией, его можно назвать правилом убывания предель-

¹ В то же время бессмысленно определять соотношение предельных полезностей товаров X и Y , если при определении предельной полезности товара X индивид обладает одним набором товаров, а при определении предельной полезности товара Y — другим.

ной нормы замещения¹. Поясним сказанное. Предположим, что анализ начинается с рассмотрения определенного количества двух товаров; далее количество товара X и количество товара Y соответственно увеличивается и уменьшается так, что в результате потребитель ничего не теряет и не выигрывает. Тогда сокращение количества товара Y , необходимое, чтобы «уравновесить» вторую добавочную единицу товара X , будет меньше, чем сокращение, необходимое, чтобы «уравновесить» первую единицу товара X . Иными словами, чем больше товар X заменяет товар Y , тем меньше предельная норма замещения товара Y товаром X .

Однако почему, собственно, мы должны заменить принцип убывающей предельной полезности именно этим принципом — принципом убывающей предельной нормы замещения? Как мы уже видели², это не совсем одно и то же. Следовательно, подобную замену нельзя считать чисто терминологической; она выражает основательное изменение теории и поэтому требует четкого обоснования.

Обоснование же таково. Принцип убывающей предельной нормы замещения необходим нам ради той же цели, ради которой Маршаллу требовался принцип убывающей предельной полезности. До тех пор, пока в точке равновесия предельная норма замещения не убывает, равновесие не будет устойчивым. Даже если предельная норма замещения равна отношению цен товаров (из чего следует, что приобретение единицы товара X не приносит какой-либо ощутимой выгоды) и даже если при этом она возрастает, то приобретение большего количества товаров оказалось бы выгодным. Представляется полезным изобразить этот случай на графике (см. рис. 4).

В точке Q предельная норма замещения равна отношению цен товаров, поэтому в этой точке линия цен касается кривой безразличия. Однако предельная норма замещения

¹ Здесь я должен извиниться перед читателем за утомительную замену терминов. В работе "A Reconsideration..." я рассматривал эту замену с противоположной точки зрения и писал соответственно о возрастающей предельной норме замещения, тогда как здесь пишу об убывающей норме. Нетрудно будет понять, почему такой подход показался мне на первый взгляд более удобным. Однако теперь я считаю, что выгоды от максимально возможного приближения моей терминологии к знакомой читателю терминологии Маршалла перевешивают этот небольшой выигрыш в удобстве.

² См. выше с. 109.

возрастает (ведь кривая безразличия вогнута по отношению к осям координат), так что любое перемещение из точки Q вдоль прямой LM приведет нас на более высокую кривую безразличия. Поэтому точка Q является точкой минимальной, а не максимальной полезности и не может быть точкой равновесия.

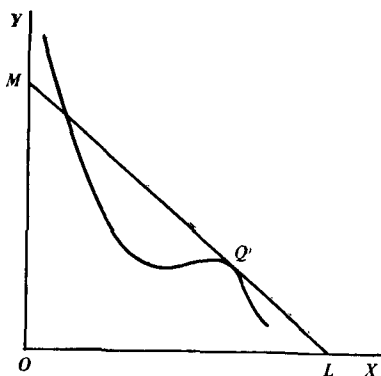


Рис. 4

Ясно, таким образом, что какая-либо точка может быть точкой равновесия лишь при условии, что предельная норма замещения в этой точке убывает. Поскольку из опыта мы знаем, что на картах безразличия практически для всех покупателей действительно обнаруживаются точки, в которых возможно равновесие (иначе говоря, покупатели решаются таки купить столько-то и столько-то товара, а не остаются в нерешительности, подобно Буриданову ослу), постольку принцип убывающей предельной нормы замещения должен в некоторых случаях действовать.

Однако с точки зрения развития экономической теории нам недостаточно знать, что указанный принцип действует в некоторых случаях, — нам нужно, чтобы его справедливость сохранялась гораздо чаще. Закон убывающей предельной полезности обычно считался применимым всегда (разве что за редкими исключениями), и на этой его всеобщей применимости базировались важнейшие экономические положения. Нам придется теперь заново проверить все эти положения; однако, чтобы сохранить хоть малейшую основательность, они должны опираться на какое-то свойство карты безразличия, характерное далеко не для некоторых случаев.

Чем же на самом деле было среди экономистов принято обосновывать принцип убывающей предельной полезности? Обыкновенно обращением к опыту, хотя опыт этот, к сожалению, носит настолько неопределенный характер, что практически исключает всякую возможность провер-

ки. Критики не могли удерживаться от того, чтобы не отметить, что этот подход не слишком-то научен, а тень сомнения, брошенная на четкость концепции «убывающей предельной полезности» настоящим исследованием, может лишь укрепить позиции противников этого традиционного инструментария. Однако, если мы отбросим принцип «убывающей предельной полезности» как безусловно сомнительный и теперь, очевидно, неподходящий, то сможем ли мы использовать подобный же «опыт» для обоснования общего принципа убывающей предельной нормы замещения? Думаю, что мы опять-таки могли бы уйти от этого вопроса, не вызывая возражений, но желательно все-таки иметь более убедительное обоснование применяемого здесь принципа.

8. Мы можем, думаю, получить это более убедительное обоснование, если поймем, для какой цели нужен подобный принцип. Мы хотим вывести из него законы рыночного поведения, т. е. законы, управляющие реакцией потребителя на изменение рыночных условий. При изменении рыночных условий потребитель перемещается от одной точки равновесия к другой; для каждого из этих положений должно выполняться условие убывающей предельной нормы замещения, иначе он просто не мог бы занять этого положения. Все сказанное ясно без доказательств, но, чтобы перейти от этого к закону убывающей предельной нормы замещения, необходимому нам для развития экономической теории, требуется сделать некоторое предположение. Мы должны допустить, что условие убывающей предельной нормы замещения выполняется в каждой из промежуточных точек, так что между двумя равновесными положениями потребителя на кривых нельзя обнаружить точек излома. (Существование таких точек позволяет сделать любопытные выводы, например о неспособности потребителя при некоторых системах цен выбрать один из двух возможных способов расходования дохода.) Общий принцип убывающей предельной нормы замещения лишь исключает эти несуразности; используя этот принцип, мы выбираем простейший из различных доступных вариантов.

По ходу рассуждений мы обнаружим, что большую часть «законов» чистой экономической теории следует понимать именно таким образом. Чистая экономическая теория дает замечательную способность извлекать из шля-

пы кроликов — очевидные априорные положения, которые имеют очевидное отношение к действительности. Пытаться выяснить, каким образом кролики попали в шляпу, — занятие увлекательное: ведь те из нас, кто не верит в чудеса, должны быть убеждены, что каким-то образом они туда попали. Я лично пришел к убеждению, что кролики попадают в шляпу двумя путями. Один — предположение, предваряющее всякие теоретические рассуждения о том, что речь идет о вещах, которые только и имеют значение при решении какого-либо практического вопроса. (Такое предположение всегда опасно и почти всегда более или менее ошибочно; вот почему применению экономической теории на практике является столь непростым делом.) Это существенная часть ответа на вопрос, но не весь ответ. Второй путь — как раз то предположение, которое мы только что выделили, а именно предположение, согласно которому на изломы кривой можно не обращать внимания и что система потребностей (а также, как мы увидим ниже, производственная система) обладает достаточной степенью упорядоченности, чтобы какой-нибудь набор величин, близких к тем, которые мы рассматриваем, при определенной системе цен мог обозначать положение равновесия. Конечно, это предположение может быть ошибочным, однако, являясь простейшим из возможных предположений, оно хорошо подходит для того, чтобы начать исследование, да и на деле его соответствие опытным данным представляется вполне удовлетворительным.

Теперь открывающийся перед нами путь становится различным. Если найдено верное обоснование принципа убывающей предельной нормы замещения потребительских товаров, можно обнаружить и другие принципы, обоснование которых будет совершенно таким же. Можно перечислить эти принципы, а также выяснить, к чему приводит их действие. Некоторые из них касаются производства и будут рассмотрены ниже, в гл. VI; другие же представляют собой результат применения к тем или иным взаимосвязям принципа, установленного в настоящей главе. Возможностей такого применения обнаружится очень много, как только мы примем во внимание, насколько велико для человека разнообразие вариантов выбора, которые можно учесть при помощи паретовской шкалы предпочтений. То, что вначале выглядит как анализ выбора покупателем потребительских товаров, в конечном счете оказывается теорией экономического выбора

вообще. Перед нами вырисовывается обобщающий принцип всей экономической теории.

9. Но это еще впереди. Прежде чем мы сможем продвигнуться так далеко, необходимо провести большое подготовительное исследование. Один из его необходимых разделов может послужить заключением настоящей главы.

В только что приведенных рассуждениях мы в основном чрезвычайно упрощали дело, исходя из ограничения потребительского выбора двумя видами товаров. Пришло время отказаться от этого упрощения — будь применение нашей теории ограничено этим простым случаем, мало что можно было бы сказать в ее пользу. Один из важнейших недостатков метода, предполагающего использование кривых безразличия, на деле как раз и заключается в том, что он приводит к сосредоточению внимания на этом простейшем случае, — сосредоточению, которое легко может оказаться рискованным.

При условии, что затраты потребителя распределены между двумя и более видами товаров, характер кривой безразличия становится не таким простым; если же приобретаются товары трех видов, нужны три измерения, а если видов товаров еще больше, то геометрия вообще бессильна. Однако принципы, рассмотренные нами в этой главе, по существу, сохраняют свою силу. Предельную норму замещения можно определять, как мы определяли прежде, но с той оговоркой, что количество всех прочих приобретаемых товаров должно оставаться неизменным. Потребитель находится в положении равновесия лишь при условии, что предельная норма замещения каких-либо двух товаров равна отношению их цен. Что же касается принципа убывающей предельной нормы замещения, то здесь потребуется небольшое уточнение.

При распределении потребителем расходов между многими товарами равновесие окажется устойчивым, если ни один из возможных вариантов взаимного замещения товаров равной рыночной стоимости не обеспечивает потребителю предпочтительной позиции на рынке. Это означает не только, что предельная норма замещения должна убывать применительно к каждой паре товаров, но и что более сложные варианты замещения (определенным количеством товара X определенных количеств товаров Y и Z) должны быть точно так же исключены. Мы можем сформулировать это и так: предельная норма замещения долж-

на убывать, в каком бы направлении ни осуществлялось замещение. Это трудно выполнимо, однако, как окажется, оно непосредственно позволяет сделать очень важные выводы.

Исходя из тех же предпосылок, что и прежде, теперь предположим, что предельная норма замещения убывает в любом направлении и в любой рассматриваемой нами точке. Не думаю, чтобы это положение можно вывести интроспективно или из «опыта», но его можно обосновать так же, как мы только что поступили с более простыми условиями. Во всяком случае, теперь становится ясно, что только весьма смелая гипотеза дает нам возможность двигаться дальше и именно благодаря ей мы можем надеяться получить какие-то весомые результаты.

ГЛАВА II

ЗАКОН ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА

1. Теперь, исходя из условий равновесия и основополагающего предположения о наличии регулярных зависимостей, установленных нами в предыдущей главе, мы должны вывести законы рыночного поведения, т. е. выяснить, что можно сказать о реакции потребителя на изменение цен. Обсуждение условий равновесия во всех случаях помогает решению какой-либо задачи; мы стремимся разобраться в условиях, которые определяют количества приобретаемых по данным ценам товаров, и тем самым ответить на вопрос: как изменится количество купленных товаров при изменении цен?

На этом этапе наше исследование соответствует тому разделу теории Маршалла, где он существование нисходящей кривой спроса объясняет действием закона убывающей предельной полезности. Заслуживает внимания тот особый подход, к которому прибегает при этом Маршалл. Он предполагает, что предельная полезность *денег* постоянна¹. Тогда получается, что отношение между предельной полезностью товара и его ценой — величина постоянная. Если цена падает, предельная полезность также должна уменьшиться. Однако, согласно закону убывающей предельной полезности, это подразумевает расширение спроса. Поэтому падение цен увеличивает спрос. Вот это-то положение мы и должны переосмыслить.

Что подразумевается под неизменностью предельной полезности денег? В нашем понимании это означало бы, что изменения в объеме предложения денег со стороны по-

¹ Это, разумеется, «отменяет» всякие различия между убывающей предельной полезностью товара и убывающей предельной нормой замещения этого товара деньгами. Становится соответственно понятным, почему Маршалл удовлетворился законом убывающей предельной полезности.

требителя (иначе говоря, изменения его дохода) не скажутся на предельной норме замещения деньгами любого отдельного товара X . (Ведь предельная норма замещения равна соотношению предельной полезности товара X и предельной полезности денег). Поэтому если доход потребителя растет, а цена товара X остается неизменной, то она будет по-прежнему равняться предельной норме замещения денег (при этом количество приобретенного товара X не изменится). Спрос на товар X , следовательно, не зависит от дохода. Спрос потребителя на тот или иной товар не зависит от его дохода.

В дальнейшем мы убедимся, что именно этот смысл и вкладывал Маршалл в свое предположение о постоянстве предельной полезности денег; он не то чтобы действительно считал спрос на товары независимым от доходов, а в своей теории спроса и цен обычно пренебрегал вопросами, связанными с величиной дохода. Мы обнаружим, что у Маршалла были для этого достаточно веские основания и что предположение о неизменности предельной полезности денег представляет собой, в сущности, остроумное упрощение вопроса, вполне безвредное в большинстве случаев, когда применял его сам Маршалл. Но оно не безвредно во всех случаях — не всегда хорошо оставаться в неведении относительно воздействия изменений в доходах на спрос. Применение теории стоимости, в которой взаимосвязи между спросом, ценой и доходом показаны достаточно ясно, может дать определенные преимущества.

2. Вернемся теперь к кривым безразличия и начнем с вопроса о последствиях изменения дохода. Позднее мы перейдем к исследованию последствий изменения цен, но с этими изменениями легче будет разобраться после предварительного рассмотрения последствий изменения дохода. Поэтому опять, как и в предыдущей главе, предположим, что цены товаров X и Y заданы, но теперь будем считать, что доход потребителя меняется.

Мы уже видели, что если его доход (выраженный в единицах товара X) обозначен отрезком OL или (выраженный в товарах Y) отрезком OM , то точкой равновесия будет P , в которой прямая LM касается кривой безразличия (см. рис. 5). Теперь, если доход возрастает, LM сдвинется вправо, но новая прямая $L'M'$ останется параллельной LM , пока цены товаров X и Y неизменны. (Ведь в этом случае $OM'/OL = OM/OL$, т. е. соотношение цен неиз-

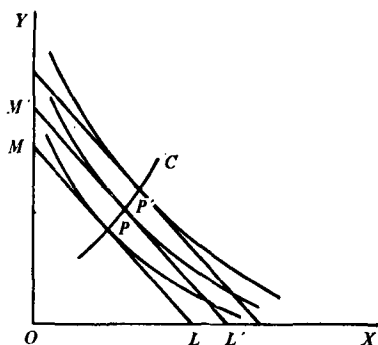


Рис. 5

менно.) Новой точкой равновесия будет P' , в которой прямая $L'M'$ касается кривой безразличия.

По мере дальнейшего возрастания дохода прямая $L'M'$ смещается все дальше вправо, а точка P' чертит кривую, которую можно назвать *кривой для различных уровней дохода и потребления*¹. Она показывает, как изменяется потребление, если доход

возрастает, а цены остаются неизменными. Эта кривая может проходить через любую точку P ; тогда мы получим кривую, соответствующую каждой возможной системе цен.

Что можно сказать о форме кривой для различных уровней дохода и потребления? Достаточно лишь иметь опыт построения графиков, чтобы убедиться, что обычно она будет полого повышаться вправо; но опыта недостаточно, чтобы показать, что кривая обязательно будет вести себя таким образом. В действительности существует только одно обязательное ограничение формы кривой. Она может пересечь кривую безразличия только один раз. (Ведь будь это не так, кривая безразличия имела бы две параллельные касательные, что невозможно, если кривые безразличия всегда выпуклы по отношению к началу координат.) Следовательно, хотя у кривых для различных уровней дохода и потребления больше всего «места», чтобы смещаться вверх и вправо, не исключено также, что они будут плавно закругляться влево и вниз (см. PC_1 или PC_2 на рис. 6), не пересекая при этом кривую безразличия более одного раза.

Ясно, что так и должно быть. Можно вполне построить кривые, подобные PC_1 . Они отражают все случаи, когда товар X «худший» (inferior) и потребляется в основном людьми с низким уровнем дохода, но когда его можно за-

¹ В работе "A Reconsideration..." я назвал ее кривой расходов. Это название было явно неудачным.

менить, полностью или частично, товарами более высокого качества, если доход возрастает. Очевидным примером такого случая служит потребление маргарина: отношение к нему как к худшему продукту убедительно подтверждают статистические исследования¹. И вряд ли можно сомневаться в существовании огромного количества других товаров такого рода. Товары сравнительно

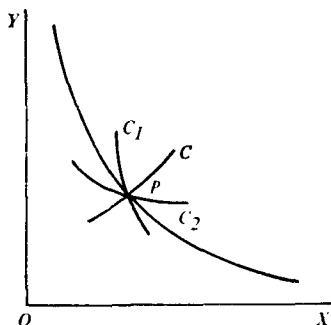


Рис. 6

низкого качества, предлагаемые для продажи, являются, вероятно, в принятом здесь смысле слова, худшими².

Хотя графический метод, который мы только что применяли, подходит лишь для случая с двумя товарами (X и Y), очевидно, что аналогичные нашим рассуждения справедливы независимо от количества товаров, между которыми распределяется доход. Если доход возрастает, а затем этот возросший доход расходуется, то должно увеличиваться и потребление каких-то определенных, большинства или всех товаров; вполне возможно и то, что сокращение потребления фактически затронет лишь ограниченное число товаров. Полученный вывод носит весьма нега-

¹ Ср. Allen and Bowley. Family Expenditure, p. 36, 41.

² Любопытной иллюстрацией той неразберихи, к которой привела бы теория стоимости, не откажись мы совершенно от принципа убывающей предельной полезности, является простая возможность так толковать этот принцип, что существование худших товаров в каком-либо секторе экономики исключается. Такая интерпретация и была фактически предложена Парето на определенном этапе развития его взглядов. (См. "Manuale di economia politica", p. 502—503; ср. более позднее французское издание, p. 573—574). Вместо того чтобы полностью положиться на истинный принцип убывающей нормы замещения (согласно которому норма замещения уменьшается при замещении товара Y товаром X по мере продвижения потребителя вдоль кривой безразличия), он выдвинул также принцип, который мы можем теперь с полным основанием назвать ложным, — принцип, согласно которому предельная норма замещения товара Y товаром X будет уменьшаться при сокращении предложения товара Y без увеличения предложения товара X . Будь это всегда так, исключалась бы возможность относить товар X к числу худших. Поэтому принцип Парето не может быть справедлив во всех случаях.

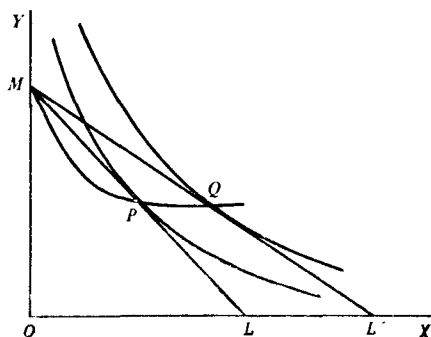


Рис. 7

О сложившихся возможностях потребления свидетельствуют (см. рис. 7) прямые линии, соединяющие точку M (отрезок OM — доход, выраженный в товарах Y и потому неизменный) с точками на оси OX , положение которых зависит от цены товара X . Значениям цены товара X будет соответствовать прямая LM (причем OL увеличивается по мере падения цены); точкой равновесия, соответствующей каждому значению цены, будет точка, в которой прямая LM касается кривой безразличия. Кривую MPQ , соединяющую эти точки, можно назвать кривой *цены и потребления*. Она показывает, как (при прочих равных условиях) изменяется потребление в зависимости от изменения цены товара X .

Начнем с некоторого положения прямой LM ; перед нами, таким образом, два набора прямых и соответствующих точек касания. Есть прямые, параллельные LM , точки касания которых образуют кривую для различных уровней дохода и потребления. Есть и прямые, проходящие через точку M , точки касания которых вычерчивают кривую для различных уровней цены и потребления. Та или иная кривая безразличия может иметь точку касания с одной прямой из каждого набора. Возьмем, к примеру, кривую безразличия I_2 , более высокую по сравнению с кривой безразличия I_1 , к которой проведена касательная LM . Кривая I_2 имеет точку касания P' с прямой, параллельной LM , и Q — с прямой, проведенной из точки M . Теперь из графика сразу видно, что точка Q должна лежать правее точки P' (ведь кривая безразличия выпукла). Данное утверждение справедливо применительно ко всем

тивный характер и, очевидно, не требует дальнейших уточнений.

3. Теперь перейдем к рассмотрению последствий изменения цен. И здесь мы начнем с примера двух товаров. Доход и цена товара Y должны считаться заданными величинами, а цена товара X — переменной.

кривым безразличия, которые расположены выше, чем исходная кривая; отсюда следует, что при переходе к более высоким кривым безразличия кривая для различных уровней цены и потребления, проходящая через точку P , всегда должна располагаться правее кривой для различных уровней дохода и потребления, проходящей через ту же точку P (см. рис. 8).

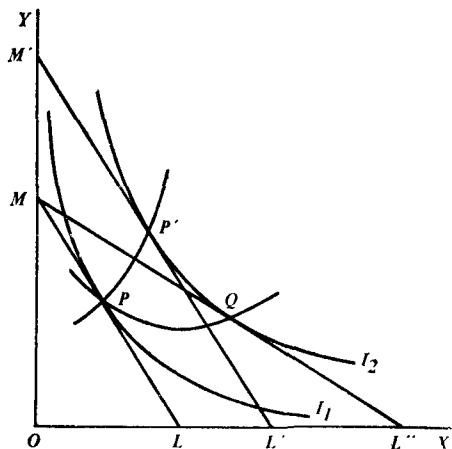


Рис. 8

За этим утверждением, напоминающим простое геометрическое упражнение, в действительности кроется большой экономический смысл; это основополагающее положение с точки зрения большинства разделов теории стоимости. Попробуем увидеть этот скрытый смысл.

С падением цены товара X потребитель перемещается по кривой для различных уровней цены и потребления из точки P в точку Q . Теперь мы видим, что это перемещение из точки P в точку Q равносильно перемещению из точки P в точку P' по кривой для различных уровней дохода и потребления и перемещению из точки P' в точку Q по кривой безразличия. Весьма поучительно задуматься теперь о воздействии цены на спрос, как бы разделив это воздействие на две выделенные части.

Падение цены товара определяет в действительности спрос на него двумя различными способами. С одной стороны, оно делает потребителя богаче, увеличивает его «реальный доход»; падение цены в этом смысле приводит к последствиям, которые аналогичны последствиям роста дохода. С другой стороны, оно приводит к изменению относительных цен, поэтому независимо от изменения реального дохода возникает тенденция к замещению всех других товаров тем товаром, цена которого снизилась. В конечном счете изменение спроса служит результатом действия двух отмеченных тенденций.

Далее, можно показать, что преобладание одной из этих двух тенденций зависит от того, в какой пропорции потребитель делил свои расходы между товаром *X* и другими товарами. Первоначально приобретаемое потребителем количество товара *X* определит, насколько богаче он сделался вследствие падения цены этого товара; если это количество было относительно дохода потребителя велико, он станет гораздо богаче и первое воздействие (назовем его эффектом дохода) будет особенно важным; если же количество это было мало, то и выигрыш окажется небольшим, а над эффектом дохода, вероятно, возобладает эффект замещения.

Вот этот-то последний как раз и представляет собой оправдание маршалловской «постоянной предельной полезности». Нетрудно заметить, что различие наших двух эффектов связано с вероятностью их возникновения. Из принципа убывающей предельной нормы замещения следует, что эффект замещения возникает во всех абсолютно случаях — его действие всегда должно быть направлено на увеличение спроса, если цена соответствующего товара падает. В то же время эффект дохода действует не столь однозначно — обыкновенно он будет действовать в том же направлении, однако, если речь идет о худших товарах, его действие может быть противоположным. Поэтому огромное значение имеет то обстоятельство, что действие неоднозначного эффекта дохода будет довольно несущественным во всех тех случаях, когда данный товар занимает небольшое место в бюджете потребителя, — ведь только в этих случаях (хорошо, что эти случаи как раз самые важные) мы можем наблюдать действие весьма четкого закона спроса. Именно в этих случаях мы можем быть совершенно уверены в том, что падение цены непременно приведет к расширению спроса.

Маршалл сосредоточил внимание на рассмотрении подобных случаев, поэтому он и пренебрегал эффектом дохода. Это удавалось ему благодаря предположению о том, что предельную полезность денег можно считать постоянной; иначе говоря, он пренебрегал воздействием на спрос изменений реального дохода, вызванных изменением цены. Во многих случаях такое упрощение можно считать вполне оправданным; оно, безусловно, в значительной степени упрощало теорию Маршалла. В действительности это одно из тех гениальных упрощений, которые неоднократно встречаются в учении Маршалла. Экономистам и в бу-

дущем пригодятся такие упрощения, однако они станут увереннее, если будут точно знать, чем пренебрегают. В дальнейшем мы обнаружим, что существуют и другие проблемы, недостаточно обдуманые Маршаллом, — проблемы, справиться с которыми гораздо проще, имея ясное представление об эффekte дохода.

4. Анализ графиков, содержащийся в предыдущем разделе, как представляется, применим только к случаю, когда потребитель распределяет свои расходы между самое большее двумя товарами; однако фактически применение сделанных выводов не настолько ограничено. Предположим, что товарами X и Y мы считаем не хлеб и картофель, не чай и маргарин (своего рода вещественные товары), а хлеб (некий вещественный товар), с одной стороны, и общую покупательную способность (Маршалловы «деньги») — с другой. Тогда потребительский выбор предстанет как выбор между расходованием потребителем денег на хлеб и сохранением их с целью потратить на приобретение других товаров. Если он примет решение не тратить деньги на хлеб, то впоследствии придаст им какую-либо иную «форму», купив на них тот или иной другой товар или товары. Но даже если товар Y — это картофель, его все-таки можно видоизменить: часть картофеля поджарить, а другую — сварить. Эти возможные варианты не мешают нам построить определенную систему кривых безразличия для товара «хлеб» и товара «картофель». Аналогичным образом (поскольку условия превращения денег в любые другие товары заданы) ничто не мешает нам построить определенную систему кривых безразличия для любого товара X и денег или общей покупательной способности. Распределение покупательной способности между прочими товарами совершенно такое же, как и распределение товара между различными вариантами его использования; оно может наблюдаться даже при условии физического существования всего одного из числа прочих товара.

Этот принцип можно применять почти всегда¹. При решении какой-либо отдельной задачи всякий набор веществ-

¹ Его справедливость следует, по существу, из принципа, установленного в конце предыдущей главы; согласно последнему, предельная норма замещения должна при замещении в любом направлении убывать. (См. Приложение, § 8, п. 4 и § 10.)

венных благ можно всегда рассматривать как сумму единиц одного и того же товара при предположении, что относительные цены неизменны. При условии, что цены всех, кроме X , потребительских товаров заданы, все их можно объединить в товаре «деньги» или в понятии «общая покупательная способность». Точно так же при решении другого рода задач, когда не следует принимать во внимание изменения относительной заработной платы, вполне правомерно рассматривать весь труд как труд качественно однородный. В дальнейшем мы отметим и другие возможности применения этого принципа¹.

Пока же мы будем применять его с целью сохранить уверенность в том, что обоснованы два положения: влияние цены на спрос «распадается» на два эффекта — эффект дохода и эффект замещения — и закон, согласно которому действие по крайней мере эффекта замещения всегда приводит к расширению спроса при падении цены, как бы ни тратил свой доход потребитель.

5. Все наши предыдущие рассуждения были посвящены поведению отдельного индивида. Но экономическая наука не интересуется в конечном счете поведением отдельных индивидов. Она занимается поведением групп. Изучение индивидуального спроса — лишь средство для изучения рыночного спроса. К счастью, при помощи наших методов мы можем осуществить подобный переход очень легко.

Рыночный спрос обладает почти в точности теми же свойствами, что и индивидуальный. Это сразу становится ясным, если осознать, что именно действительное изменение в спросе (вызванное небольшим изменением цены) можно разделить на две «части», связанные, соответственно, с эффектом дохода и эффектом замещения. Изменение в спросе со стороны группы потребителей представляет собой сумму изменений в индивидуальном спросе; тем самым первое можно также разделить на две «части»: одна будет соответствовать сумме индивидуальных эффектов дохода, а другая — сумме индивидуальных эффектов замещения. Положения, выдвинутые применительно к инди-

¹ Помимо всего прочего, представляется излишним беспокоиться об определении понятия «товар». Конкретные наборы благ, трактуемые как единый товар, позволяют варьировать в зависимости от характера решаемой задачи.

видуальным эффектам, справедливы и для эффектов, действующих в отношении групп покупателей.

1) Поскольку действие индивидуальных эффектов замещения направлено на расширение потребления товара, цена которого упала, эффект замещения в отношении группы покупателей должен действовать таким же образом.

2) Действие индивидуального эффекта дохода не вполне однозначно, поэтому и соответствующий эффект в отношении группы покупателей может действовать в разных направлениях. Конечно, товар может, с точки зрения одних входящих в группу покупателей, быть худшим, но не быть таким с точки зрения группы в целом; при этом отрицательный эффект дохода части покупателей окажется нейтрализованным положительным эффектом дохода остальных ее членов.

3) Эффектом дохода в отношении группы покупателей обычно можно пренебречь при условии, что они в целом тратят на приобретение данного товара лишь малую часть совокупного дохода.

6. Таким образом, мы теперь можем сделать некоторые выводы относительно закона спроса. Кривая спроса на некий товар должна отлого понижаться, отражая расширение потребления по мере снижения цены товара, во всех случаях, когда товар не является худшим. Даже если он и относится к худшим (так что эффект дохода выражается отрицательной величиной), кривая спроса будет иметь обычный вид, пока часть дохода, расходуемая на приобретение этого товара, невелика и соответственно мал эффект дохода. Даже если эти условия не выполняются, т. е. товар является худшим и при этом расходы на него играют важную роль в бюджетах потребителей, то отсюда нельзя обязательно сделать вывод, что падение цены товара будет вести к уменьшению спроса. Ведь действие даже сильного отрицательного эффекта дохода может быть перевешено действием сильного эффекта замещения.

Как очевидно, какие-либо исключения из закона спроса возможны при соблюдении весьма строгих условий. Вероятность того, что потребители большую часть своих доходов направят на приобретение худших, с их точки зрения, товаров, есть лишь тогда, когда уровень их жизни очень низок. В знаменитом случае Гиффена, на который

ссылался Маршалл¹, эти условия в точности соблюдаются. Потребители с небольшим доходом могут в основном удовлетворять потребности в пище одним главным продуктом питания (в случае Гиффена это — хлеб), который будет заменен с ростом дохода более разнообразным набором продуктов. Если цена этого главного продукта падает, потребители получают весьма большой избыточный доход и могут потратить его на более привлекательные, с их точки зрения, продукты, которые тем самым занимают место главного продукта и соответственно спрос на него снижается. Действие отрицательного эффекта дохода может оказаться достаточно сильным, чтобы перевесить действие эффекта замещения. Однако очевидно, что подобные случаи должны наблюдаться весьма редко.

Следовательно, как и можно было ожидать, простой закон спроса, выражающийся в понижении кривой спроса, действует, оказывается, почти безотказно. Исключения из него редки и малозначительны. И вовсе не в этом направлении мы намерены использовать наш инструментарий, чтобы получить некоторые новые результаты.

7. Но стоит нам выйти за рамки приведенного обычного случая, как кое-что действительно начинает проясняться.

До сих пор мы предполагали, что доход потребителя в денежном выражении фиксирован. Что же происходит, если дело обстоит иначе, если он приходит на рынок не только как покупатель, но и как продавец? Предположим, он приходит, имея определенный запас товара *X*, часть которого он готов оставить у себя для собственного потребления, если уровень цен будет благоприятствовать такому образу действий.

Ясно, что, пока цена товара *X* неизменна, наши предыдущие рассуждения остаются в силе. При желании мы можем предположить, что продавец обменивает весь свой запас товаров на деньги по фиксированной цене и оказывается после этого точно в таком же положении, что и наш потребитель, доход которого был зафиксирован в денежном выражении. Он может затем, если захочет, выкупить часть своего товара *X* обратно.

Что же происходит, если цена товара *X* меняется? Эффект замещения действует, как и прежде. Падение цены

¹ См.: А. Маршалл, Принципы политической экономии, т. I, с. 163—164.

товара X будет стимулировать замещение других товаров товаром X ; это должно также способствовать расширению спроса на товар X , т. е. сокращению его предложения. В то же время эффект дохода будет действовать не так, как прежде. Падение цены товара X ухудшит положение на рынке *продавца* товара, спрос его тем самым сократится (или предложение с его стороны увеличится), если только товар X не является, с его точки зрения, худшим товаром.

Таким образом немедленно выясняется существенное различие между положением продавца и положением покупателя. Когда речь идет о покупателе, можно считать, что эффект дохода и эффект замещения действуют в одном и том же направлении, если не считать исключительного случая с худшими товарами. Когда же речь идет о продавце, как раз только в этом исключительном случае оба эффекта действуют в одном направлении. Обычно направление их действия противоположно.

Дело осложняется тем обстоятельством, что эффектом дохода продавца можно пренебрегать гораздо реже, чем эффектом дохода покупателя. Обычно продавцы получают значительную часть дохода от продажи какого-то определенного товара. Поэтому следует ожидать, что эффект дохода будет во многих случаях не менее сильным, чем эффект замещения, или будет даже преобладать. Отсюда вывод, что падение цены товара X может либо уменьшить, либо увеличить его предложение.

О практической применимости кривой предложения, очевиднее всего, свидетельствует пример с факторами производства. Например, сокращение заработной платы может в одних случаях заставить ее получателя трудиться менее интенсивно, в других — более интенсивно — ведь, с одной стороны, уменьшение сделной ставки делает усилия по производству предельной единицы продукта менее оправданными, чем они были бы при неизменном доходе. С другой же стороны, получается, что доход работника уменьшился, и его стремление трудиться интенсивнее, чтобы компенсировать потерю дохода, может уравновесить действие первой тенденции¹.

Однако такой вид кривая предложения будет иметь лишь тогда, когда может обнаружиться спрос со стороны

¹ Robbins. Elasticity of Demand for Income in Terms of Effort. — *Economica*, 1930, p. 123.

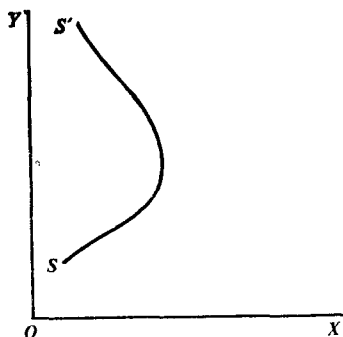


Рис. 9

владельца товаров, иначе говоря, когда продавец предпочел бы, при прочих равных условиях, продать меньше товара. Другим хорошим примером служит предложение сельскохозяйственной продукции фермами, специализация которых не слишком высока. Всякая подобная кривая предложения, координаты точек которой отражают цены и количества товара, может в какой-то точке вдруг повернуть в обратную

сторону. Мы совсем не можем быть уверены в том, что эта кривая будет плавно повышаться (см. рис. 9).

О существовании подобной асимметрии между предложением и спросом известно давно; это, возможно, следует считать одним из открытий Вальраса¹. Однако до тех пор пока причины этой асимметрии оставались неясными, ничего не стоило и забыть о ее существовании. Выяснение этого вопроса можно считать первым результатом применения нашего нового подхода. Достаточно важный сам по себе, он в дальнейшем позволит нам прийти и к некоторым весьма удобным методам анализа.

¹ Walras, *Éléments d'économie politique pure*, 1874, leçons 5—7.

Примечание к главе II Потребительский излишек

Концепция потребительского излишка породила больше всего затруднений и разногласий среди читателей книги III маршалловских «Принципов...»; выводы, которые мы только что сделали, в какой-то степени проливают свет на эту проблему, поэтому, хотя она и лежит в стороне от главной темы нашего исследования, может оказаться полезным остановиться теперь на ее рассмотрении.

Вопрос о потребительском излишке — один из тех, в решении которых Маршалл проявил, видимо, несколько излишнюю изобретательность, но он был уж очень изобретателен, и нам следует постараться не впасть в самое распространенное заблуждение тех, кто пишет об этом предмете, а именно не упустить из виду проявленную Маршаллом изобретательность и отдать ей должное. Мы имеем дело с одной из тех обманчивых концепций, которые выглядят гораздо проще, чем они есть на самом деле. Ее можно очень легко сформулировать совершенно ошибочным образом, и очень легко можно не заметить того, что Маршалл на самом деле прилагал значительные усилия, чтобы не сформулировать ее ошибочным образом.

Итак, предпочтительно начать с сопоставления рассуждений Маршалла и рассуждений первооткрывателя потребительского излишка — Деюи. Последний, работая в 1844 г., выдвинул объяснение этого явления, по своей утонченности сильно уступавшее версии Маршалла¹. Он прямолинейно утверждал: "L'économie politique doit prendre pour mesure de l'utilité d'un objet le sacrifice maximum que chaque consommateur serait disposé à faire pour se le procurer"², и, следовательно, «полезность», обусловленная приобретением определенного количества op товара по цене p , представлена площадью $dprk$ на графике, показывающем соотношение цен и размеров спроса (с. 63). И все это без каких-либо оговорок. Маршалл использует тот же самый график (см. рис. 10) и приходит к тем же

¹ Работа Деюи впервые опубликована в "Annales des Ponts et Chaussées" и была в значительной степени недоступной, пока ее не перепечатал М. де Бернарди под названием "De l'utilité et de sa mesure" (Turin, 1933). На этот источник мы и будем ссылаться в дальнейшем.

² «За меру полезности блага в политической экономии необходимо принимать наибольшую жертву, на которую каждый потребитель готов пойти ради его приобретения» ("De l'utilité et de sa mesure", p. 40).

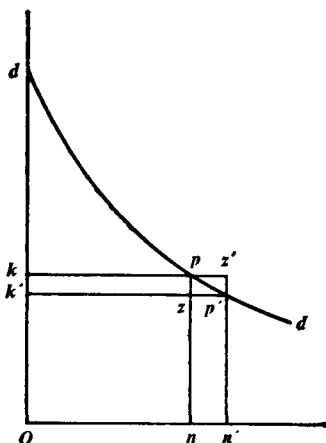


Рис. 10

самым выводам, однако он делает существенное уточнение: необходимо предположить, что предельная полезность денег неизменна¹.

Важность этого условия можно легко показать при помощи кривых безразличия, откладывая, как и прежде, количество товара X по одной оси, а количество денег — по другой (см. рис. 11). Если доход потребителя составляет OM , а цена товара X определяется наклоном прямой ML , касающейся кривой безразличия в точке P , то количество приобретенного товара X будет соответствовать длине отрезка ON , а количество уплаченных при этом денег — длине отрезка PF . Теперь точка P находится на более высокой кривой безразличия, чем точка M , а нам требуется узнать, каков в денежном выражении выигрыш в «полезности». Подобно Денкю,

Маршалл рассматривает разницу между ценой, которую (потребитель) согласен был бы заплатить, лишь бы не остаться без блага, и ценой, по которой он платит в действительности². Цена, по которой потребитель действительно платит, на нашем графике соответствует отрезку PF , а цена, по которой он был бы согласен заплатить, — отрезку RF , причем точка R лежит на той же кривой безразличия, что и точка M (так что если бы он купил товар в количестве ON и уплатил за него RF , то в результате такой сделки ничего бы не выиграл). Таким образом, потребительский излишек представлен длиной отрезка RP .

Отрезок RP служит очень общим условным изображением потребительского излишка, не связанным с какими-либо предположениями о предельной полезности денег. Однако численно он вовсе не обязательно равен площади фигуры, ограниченной сверху кривой спроса на графике Маршалла, если только предельная полезность денег не является постоянной. Покажем это следующим образом. Если предельная полезность денег постоянна, наклон кривой безразличия в точке R должен быть равен наклону кривой безразличия в точке P , иначе говоря, наклону прямой MP . Поэтому небольшое смещение вправо вдоль кривой безразличия MR увеличит отрезок RF на столько же, на сколько небольшое смещение вдоль кривой MP увеличит отрезок PF . Однако прирост длины отрезка PF соответствует дополнительной сумме денег, уплаченных за небольшое приращение количества приобретенного товара по цене, заданной прямой MP , т. е. численно соответствует площади фигуры $pnn'z'$ на рис. 10. Длина отрезка RF складывается из ряда

¹ См.: А. Маршалл. Принципы политической экономии, т. I, с. 159.

² Там же, т. I, с. 191.

таких приращений, поэтому на рис. 10 она должна равняться площади, равной сумме площадей приращений, подобных приращению $ppn'z'$. А это не что иное, как площадь фигуры $d\rho no$.

Поэтому на рис. 10 отрезок RP будет соответствовать площади фигуры $d\rho k$ —потребительскому излишку Маршалла.

Сказанное имеет силу при условии, что предельная полезность денег постоянна — при условии, что эффектом дохода можно пренебречь.

Но насколько правомерно здесь следовать примеру Маршалла и пренебрегать эффектом дохода? Это не тот случай, когда эффект дохода можно со спокойной совестью игнорировать. Маршалл пренебрегает различием между наклоном кривой безразличия в точке P и наклоном кривой безразличия в точке R . Понятно, что это различие будет тем менее важным, чем меньшую роль играет данный товар в бюджете потребителя. Однако оно может все-таки оказаться важным, даже если доля дохода потребителя, затраченная на приобретение товара, невелика; оно все-таки окажется важным, если отрезок RP сам по себе велик, если велик потребительский излишек, так что потеря возможности приобрести данный товар эквивалентна потере значительной части дохода.

В этом и заключается тот недостаток, который присущ даже Маршалловой «версии» потребительского излишка, и в действительности нам ничто не мешает от этого недостатка избавиться. Следует помнить, что понятие потребительского излишка необходимо нам не само по себе — оно необходимо нам как средство продемонстрировать некое очень важное положение, которое, как можно было думать, зависит от понятия потребительского излишка. Хотя в действительности это положение может быть продемонстрировано и без нагромождения новых проблем.

Как мы видели, лучший подход к рассмотрению потребительского излишка состоит в том, чтобы отождествить его с выгодой (выраженной через денежный доход) потребителя вследствие падения цены на товар. Или, еще лучше, это *компенсирующее изменение* дохода, потеря которого в точности уравновесила бы падение цены и не ухудшила бы материальное положение потребителя. Теперь легко можно показать, что это компенсирующее изменение не может быть меньше определенной минимальной величины и, как правило, не будет больше этой величины. Вот и все, что требуется.

Предположим, что каждый апельсин стоит 2 пенса и что по этой цене некто покупает шесть апельсинов. Теперь предположим, что цена падает до 1 пенса и что по этой более низкой цене некто

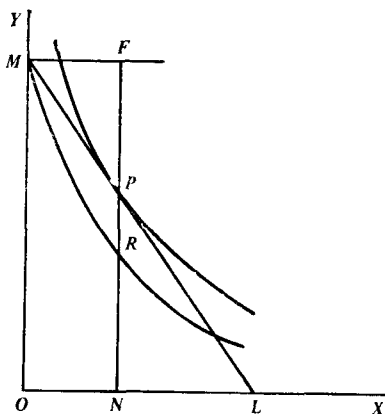


Рис. 11

покупает уже десять апельсинов. Каким в этом случае будет компенсирующее изменение дохода? Точно ответить на этот вопрос мы не можем, но мы в состоянии сказать, что оно обязательно будет не меньше 6 пенсов. Действительно, предположим теперь, что одновременно с падением цены апельсинов доход покупателя уменьшился на 6 пенсов. В этих новых условиях он может при желании купить столько же апельсинов и столько же всех других товаров, что и прежде; положение, которое было для него самым предпочтительным, осталось для него возможным, так что его положение на рынке не ухудшилось. Но с изменением относительных цен появляется вероятность, что покупатель сумеет заменить некоторое количество апельсинов некоторым количеством других товаров и таким образом улучшить свои позиции. Если же он может потерять 6 пенсов дохода и все-таки сохранить относительно сильные позиции, компенсирующее изменение дохода будет превышать 6 пенсов; ему пришлось бы потерять больше 6 пенсов, чтобы сохранить свое прежнее положение¹.

Вот и все, что требуется нам, чтобы выявить важные следствия из принципа потребительского излишка с точки зрения теории налогообложения. Этот принцип показывает, например, почему (независимо от распределительного эффекта) налог на товары ложится на потребителя более тяжелым бременем, чем подоходный налог. Если цена апельсинов падает с 2 пенсов до 1 пенса из-за снижения налога, то (при предположении, что издержки постоянны) уменьшение налоговых поступлений от нашего потребителя составит 6 пенсов. Если же эта сумма изымается у него через подоходный налог, он все равно сохранит лучшее положение на рынке, а государство — худшее, чем прежде.

Предполагается, что прочие выводы, сделанные из изучения потребительского излишка, можно проверить аналогичным образом².

¹ Таким образом, можно доказать, что значение компенсирующего изменения на рис. 10 больше площади $kpz k'$. Можно ли доказать также, что оно будет меньше площади фигуры $kz'p'k'$? На первый взгляд это можно предположить, но фактически найти равно строгое доказательство таким путем невозможно. Это становится ясно, если мы исследуем карту безразличия (рис. 11). Линия, обозначающая возможные покупки, когда цена апельсинов падает до 1 пенса, а доход ограничен 10 пенсами, не проходит более через первоначальную точку равновесия Р. Таким образом, мы не имеем четкой информации о кривой безразличия, которой она касается. Нам остается по-прежнему выводиться из предыдущих рассуждений, что компенсирующее изменение будет тем меньше, чем больше прямоугольник, поскольку предельная полезность денег предполагается постоянной.

² В статье, которая появилась уже после того, как я написал данный раздел (The General Welfare in Relation to Problems of Taxation and of Railway and Utility Rates.—*Econometrica*, July 1938), проф. Хогеллинг приводит, по существу, такие же рассуждения и прилагает их к смежным проблемам экономического благосостояния. Было бы интересно подвергнуть все основные части книги проф. Пигу такого рода критике; мне кажется, что в большинстве случаев результаты были бы недурны.

ГЛАВА III

ДОПОЛНЯЕМОСТЬ

1. Определения взаимодополняемых (complementary) и конкурирующих (competitive) товаров, предложенные Эджуортом и Парето (Маршалл этим вопросом не занимался), выглядят следующим образом¹. Товар Y называется дополняющим товар X в бюджете потребителя, если прирост предложения товара X (предложение товара Y неизменно) ведет к увеличению предельной полезности товара Y . Товар Y называется конкурирующим для товара X (или заменителем товара X), если прирост предложения товара X (при неизменном предложении товара Y) ведет к уменьшению предельной полезности товара Y . Из этих определений ясно, что взаимоотношения взаимно дополняющих и конкурирующих товаров имеют двусторонний характер: если товар Y — дополняющий по отношению к товару X , то товар X — дополняющий к товару Y , если товар Y — заменитель товара X , то товар X — заменитель товара Y ². Более того, при условии, что предельная полезность денег постоянна, из этих определений сразу можно сделать вывод, согласно которому падение цены товара X , повышая спрос на него, должно увеличить и предельную полезность товара Y , если X и Y — взаимодополняемы, а следовательно, возрастет спрос и на товар Y . Точно так же спрос на товар Y сократится, если товары X и Y — взаимозаменяемы. Определение выглядело удачным: Эджуорт и Парето были им вполне удовлетворены.

Однако у Парето исчезли основания для удовлетворения. Пытаясь выразить эти определения с помощью кривых безразличия, он столкнулся с трудностями. Ему дей-

¹ Edgeworth. Papers, vol. I, p. 117; Pareto. Manuel..., p. 268.

² При заданной функции полезности неважно, каков порядок дифференцирования при вычислении смешанной частной производной.

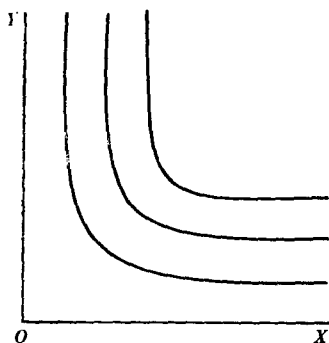


Рис. 12

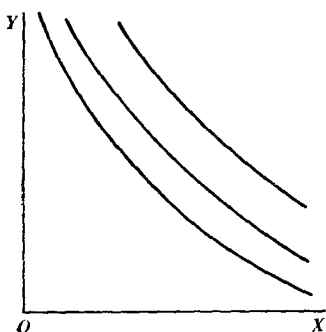


Рис. 13

ствительно удалось обнаружить некоторый параллелизм между тем случаем, когда товары X и Y являются взаимодополняемыми (согласно приведенному определению), и случаем, когда кривые безразличия, характеризующие распределение товаров X и Y (количество прочих потребляемых товаров считается неизменным), сильно изогнуты (см. рис. 12); между случаем, когда кривые безразличия довольно отлоги (см. рис. 13), и случаем, когда товары X и Y взаимозаменяемы¹. Однако этот параллелизм вовсе не абсолютен, что немедленно обнаруживается, так как нельзя определить, какой изгиб кривых безразличия указывает на границу между взаимодополняемыми и взаимозаменяемыми товарами (это, по определе-

нию, позволило бы определить совершенно четкую границу между ними).

Кроме того, определения Эджуорта — Парето грешат против собственного принципа Парето, — принципа, согласно которому полезность неизмерима. Если полезность не есть количество, а только индекс шкалы предпочтений потребителя, то данное им определение взаимодополняемых товаров теряет точный смысл. Различие между

¹ Из рис. 12 видно, что увеличение количества товара X в районе изгиба кривой не обеспечивает покупателю особой выгоды (за исключением случая, когда количество товара Y также растет). Рис. 13 показывает, что увеличение количества товара X может сопровождаться значительным уменьшением количества товара Y и при этом оставаться выгодным.

взаимодополняемыми и конкурирующими товарами будет выглядеть по-разному в зависимости от произвольно выбранной меры полезности¹.

2. Эти трудности можно преодолеть следующим образом. В первую очередь мы должны заменить «предельную полезность» в определении Эджуорта — Парето «предельной нормой замещения денег» (которая есть «предельная полезность в денежном выражении»). Поскольку определение Эджуорта — Парето имеет смысл только в том случае, когда предельная полезность денег принимается постоянной, не удивительно, что деньги — «прочие блага», на которые затрачивается доход, — должны так или иначе быть включены в рассмотрение.

Далее, нам необходимо выяснить, что происходит с товаром «деньги», когда предложение товара X растет (при неизменном предложении товара Y); в свете нашего предыдущего исследования нет ничего удивительного, что предложение денег должно сократиться, чтобы компенсировалось расширение предложения товара X , а положение потребителя не улучшилось.

Необходимость соответствующей поправки возникает по той же причине, по которой нам пришлось изменять закон убывающей предельной полезности. И в самом деле, эта необходимость обусловлена нашим переходом от убывающей предельной полезности к убывающей предельной норме замещения. Мы хотим иметь определение товаров-заменителей, из которого было бы ясно, что любая дополнительная единица этого вещественного товара является заменителем предыдущих единиц. Появление на рынке дополнительной единицы товара X непременно понизит предельную норму замещения товара X деньгами только в том случае, если дополнительная единица товара X заменяется деньгами так, что положение потребителя не улучшается (действует наш закон убывающей предельной нормы замещения). Таким образом, мы должны сказать, что *товар Y заменяет товар X , если предельная норма замещения товаром Y денег уменьшается, когда товар X заменяет деньги, а положение потребителя не улучшается. Мы должны сказать, что товар Y дополняет товар X , если предельная норма замещения*

¹ См. Математическое приложение, § 5.

товаром Y денег возрастает, когда товар X заменяет деньги.

Это определение не зависит от количественной меры полезности — оно сводится к определению Эджуорта — Парето при условии, что предельная полезность денег постоянна (и если эффектом дохода можно пренебречь). Как и в определении Эджуорта — Парето, взаимоотношения товаров X и Y носят двусторонний характер: если товар Y дополняет товар X , то товар X обязательно будет дополнять товар Y . Если товар Y — заменитель товара X , то товар X — заменитель товара Y ¹. Как мы увидим, это определение непосредственно подходит для тех случаев, когда предельную полезность денег нельзя считать постоянной.

3. Весьма любопытное следствие, вытекающее из нашего нового определения, состоит в том, что кривая безразличия, которую Парето использовал для освещения проблемы взаимосвязанных товаров, оказалась мало пригодной для ее решения.

Диаграмма с кривой безразличия, предполагающая, что количества двух товаров откладываются по двум осям, полезна только в том случае, когда считается, что потребитель может тратить свой доход на приобретение двух, и только двух, товаров; на деле это обычно означает, что данный график следует применять, когда нас интересуют проблемы спроса на один вещественный товар, откладывая по другой оси количество всех остальных товаров вместе взятых (Маршалловы деньги). В решении задач — задач Маршалла — кривые безразличия весьма полезны и позволяют проводить более тонкий анализ, чем это возможно при помощи методов Маршалла. Однако проблему взаимосвязанных товаров нельзя исследовать, используя двухмерный график. Решение ее требует трех измерений, чтобы были представлены два взаимосвязанных товара и деньги (необходимое основание). Это озна-

¹ Предположим, что цены всех товаров, кроме X и Y , заданы, и начнем с того, что у потребителя есть определенное количество товаров X и Y , а также деньги, которые и составляют предмет нашего внимания. Пусть M — максимальное количество денег, которое потребитель желал бы потратить на приобретение определителем функцией от x и y ; порядок дифференцирования при определении смешанной частной производной M по x и y , как было прежде, неважен.

чает, что самым подходящим образом теорию можно изложить с помощью алгебры (такой вариант дан в Приложении) либо, как в настоящем разделе, «на словах».

Вернемся к различию между эффектом дохода и эффектом замещения, — различию, которым мы занимались в предыдущей главе. Мы видели, как эффект дохода и эффект замещения, вызванные снижением цены товара X (при условии, что цены прочих товаров неизменны), сами определяют спрос на товар X . Теперь нам следует взглянуть на эти эффекты шире и понять, как они срабатывают при общем перераспределении потребительских расходов.

С эффектом дохода дело обстоит просто. Снижение цены товара X действует так же, как и рост дохода, и, следовательно, ведет к увеличению спроса на каждый товар, исключая неполноценные. Если доля дохода, затрачиваемая на товар X , мала, то и эффект дохода в общем случае будет мал; он лишь незначительно изменит спрос на товар X и окажет соответствующее небольшое влияние на спрос на любой другой товар.

Эффект замещения, как мы видели, обязательно предполагает замещение товаров «в пользу» товара X , следовательно, «в ущерб» потреблению любого другого товара, кроме X . Если, как на графике, мы объединим все товары, кроме X , в единичный «товар» (его количество будет откладываться по вертикальной оси), то эффект замещения должен вызвать сокращение, спроса на этот составной «товар»¹. Однако спрос на прочие, кроме X , товары сократится только в том случае, если рассматривать их вместе, — не обязательно уменьшится при этом спрос на каждый отдельный товар.

Пусть товар Y (один из прочих, кроме X , товаров) — дополняющий по отношению к товару X (в соответствии с нашим определением дополняемости). Далее, известно, что (при условии, что количество товара Y неизменно) замещение товаром X денег (в нашем случае это прочие, кроме X и Y , товары) будет повышать предельную норму замещения товаром денег. Теперь можно считать, что цена товара Y в денежном выражении задана и постоянна; тогда рост предельной нормы замещения товаром Y денег должен способствовать замещению товаром Y денег (при условии, что предельная норма замещения

¹ Движение от P' к Q вдоль кривой безразличия (см. гл. II, рис. 8) является движением вправо и вниз.

У денег должна оставаться равной цене товара У). Следовательно, если товар У — дополняющий по отношению к товару Х, замещение товаром Х денег должно сопровождаться параллельным замещением денег товаром У. Замещение товаром Х стимулирует такое же замещение товаром У.

В то же время, если, по нашему определению, товар У является заменителем товара Х, то замещение последним денег (количество товара У неизменно) способствует замещению деньгами товара У. Замещение товаром Х денег должно сопровождаться замещением деньгами товара У. Именно благодаря нашему определению дополняемости можно четко разделить два рассмотренных случая.

4. Благодаря различию между дополняемостью и заменяемостью (когда оно проводится так, как указано выше) проясняется между прочим вопрос, который, вероятно, должен был бы беспокоить читателя. Как связаны между собой такая заменяемость, которая противоположна дополняемости и заменяемость того вида, что обсуждалась в предшествующих главах, до того, как мы вообще занялись вопросом о взаимосвязанных товарах? Ответ таков: это одно и то же.

Если потребитель распределяет свой доход на приобретение только двух товаров и не может, видимо, покупать какие-либо другие товары, то отношение между двумя этими товарами может характеризоваться только взаимозаменяемостью. Ведь когда потребитель должен получить одного товара больше и при этом его положение все-таки не улучшается, он должен получить другого товара меньше. Но когда он делит свой доход на приобретение не двух, а большего количества товаров, становятся возможными иного рода зависимости. Возможно-таки, что все товары могут служить заменителями одного товара (например, Х). Так произойдет, если при росте предложения товара Х количество *всех* остальных товаров будет сокращаться, чтобы удовлетворялись два условия: 1) рыночное положение потребителя не улучшается по сравнению с прежним; 2) предельная норма замещения между всеми, кроме Х, товарами остается неизменной. В данном случае замещение товаром Х есть замещение «в ущерб» любому другому товару, взятому в отдельности. Однако возможно, что два названных условия будут соблюдаться при увеличении количества *определенных* товаров, к чис-

ду которых относится X , товаров, дополняющих X . Ясно, что все потребляемые товары не могут дополнять товар X , так как потребитель не может получить все товары в больших, чем прежде, количествах и все-таки не улучшить своих позиций. Таким образом, мы видим, почему график безразличия для двух товаров не свидетельствует об отношениях дополняемости между ними: товары X и Y могут быть взаимодополняемы только в том случае, когда есть нечто третье, обеспечивающее замещение прочих товаров товарами X и Y .

Группы дополняющих товаров возможны все-таки, только если вне их существуют такие товары, которые ими замещаются. Из трех товаров — X , Y и товара «деньги» — товары X и Y могут быть взаимодополняемыми; но в таком случае товар X должен служить заменителем денег, и товар Y (это следует из рассуждений о том, что происходит, когда наблюдается замещение товаром Y , при условии, согласно которому отношение товаров X и Y характеризуется двусторонней зависимостью) также должен служить заменителем денег. Из четырех товаров — X , Y , Z и товара «деньги» — X , Y и Z могут быть взаимодополняемыми, но в таком случае каждый из них должен служить заменителем денег. И в самом деле, поскольку расходы потребителя распределяются на многие товары, теоретически возможно, что все они, кроме одного, могут образовать группу взаимодополняемых товаров, и каждый такой товар может служить заменителем того товара, который остался вне группы. Это самая высшая из возможных степеней дополняемости; в то же время в противоположном крайнем случае — полное отсутствие дополняемости.

Можно с полным основанием полагать, что в действительности нам придется чаще встречаться со случаями, когда наблюдается скорее минимальная, чем максимальная дополняемость. Для любого товара найдется небольшая группа других товаров, его дополняющих, однако, вероятнее всего, отношение этого товара к любому другому, выбранному наугад товару будет характеризоваться замещением (безусловно, незначительным). Вот и все, что можно было установить.

5. Теперь мы можем обобщить выводы относительно влияния изменений в уровне цены некоторого товара X на расходы потребителя. Падение цены товара X (при ус-

ловии, что цены прочих товаров неизменны) определяет как спрос на товар X , так и спрос на другие товары благодаря эффекту дохода и эффекту замещения.

Что касается спроса на товар X , действие эффекта замещения должно повысить его; эффект дохода будет действовать так же, если только товар X не является неполноценным.

Что же касается спроса на все прочие товары, вместе взятые (поскольку цены этих товаров заданы, речь может также идти об общей сумме расходов на них), действие эффекта замещения вызовет его сокращение, а действие эффекта дохода (при этом — всегда) будет означать его расширение. Очень вероятно, что оба эти эффекта будут сравнимы по величине, так что совокупный спрос на все, кроме X , товары может как возрасти, так и понизиться¹.

Что касается спроса на некий определенный товар Y , действие эффекта замещения уменьшит его, если только товар Y не является дополняющим к товару X ; действие же эффекта дохода его увеличит, если только товар Y не является неполноценным. Следовательно, можно различать несколько случаев.

(1) Товар Y может характеризоваться высокой дополняемостью к товару X . В этом случае эффект замещения просто может оказаться достаточно велик, чтобы «заглушить» эффект дохода, так что спрос на товар Y определенно будет расти. Примером (но это только пример) является случай, когда товары X и Y должны использоваться в неизменных количествах, так что замещению товаром Y будет соответствовать замещение и товаром X ; вероятно, эффект замещения будет сильнее, чем эффект дохода, в тех случаях, когда спрос на товар X зависит от замещения им больше, чем от эффекта дохода.

(2) Товар Y может в малой степени дополнять товар X . В этом случае эффект дохода оказывается важным. Обычно он действует в том же направлении, что и эффект замещения, в результате чего наблюдается некоторое расширение спроса на товар Y . Но если Y — неполноценный товар, тогда эффект дохода и эффект замещения могут взаимно погаситься; а в крайнем случае эф-

¹ С другой точки зрения, спрос на прочие, кроме X , товары, вместе взятые, увеличится или уменьшится в зависимости от того, больше или меньше ¹ эластичность спроса на товар X .

ффе́кт дохода (отрицательный) может преобладать, так что спрос на товар Y немного уменьшится¹.

(3) Товар Y может лишь в некоторой степени замещать товар X . (Несомненно, случай встречается в действительности весьма часто.) При этом эффе́кт дохода и эффе́кт замещения обычно действуют в противоположных направлениях, стремясь тем самым «заглушить» друг друга, они также могут незначительно определять спрос на товар Y . Но если Y — худший товар, то спрос на него обязательно будет сокращаться, хотя, быть может, и не очень интенсивно.

(4) Степень заменяемости товара X товаром Y может быть высокой. В этом случае эффе́кт замещения явно будет преобладать, а спрос на товар Y должен сократиться. Экстремальный случай при этом наблюдается, когда X и Y являются *совершенными заменителями*, т. е. когда замещение товаром X сокращает предельную норму замещения товаром Y денег в точно такой же пропорции, в какой сократилась предельная норма замещения денег товаром X . Это происходит, как правило, тогда, когда потребитель полагает, что оба товара служат совершенно одинаковым средствам для удовлетворения его потребностей независимо от того, различимы ли они внешне. Если товар Y является совершенным заменителем для товара X и цена X падает, а цена Y не уменьшается, то спрос на Y должен сократиться до нуля. Отношение совершенной заменяемости обратимо: если товар Y — совершенный заменитель товара X , то X должен быть совершенным заменителем Y .

Заканчивая рассмотрение различных случаев, мы можем спросить себя, когда падение цены товара X не определяет спрос на товар Y ? Ясно, что это может наблюдаться, если воздействие как эффе́кта дохода, так и эффе́кта замещения на спрос на товар Y ничтожно (меньше, чем *минимально ощутимое*), а также если взятыми по отдельности этими эффе́ктами пренебречь нельзя, но действуют они в противоположных направлениях, а значение их результирующей несущественно. Несомненно, к первой из рассмотренных групп можно отнести довольно много товаров, которые экономисты обычно полагают

¹ Вспомним для сравнения исключение из обычного закона спроса, когда падение цены товара X может привести к сокращению спроса на него.

«независимыми» от определенного товара X по той причине, что изменения цены X совсем не определяют спроса на них; цена товара X вообще не затрагивает их. Далее, невозможно отказаться от предположения, что изрядное число товаров подходит под рубрику (2); трудно поверить, что замещаются только товары — близкие заменители; чувствуется, что замещение товаров в слабой степени заметно не проявляется, поскольку этому препятствует действие эффекта дохода.

6. Вот, таким образом, наша теория дополняющих и конкурирующих товаров в потребительском бюджете. Как я полагаю, было показано, что это — последовательная и точная теория. Остается показать, что она — полезная теория и что принятая классификация — это важная классификация, которую можно с пользой применить к решению широкого круга проблем.

Такой в основном и будет наша задача в последующих разделах книги. Однако сейчас можно остановиться на одном-двух предварительных вопросах.

Прежде всего заметим, что провозглашенные здесь принципы, устанавливающие, как изменения цены товара X определяют спрос на товар Y , одинаково применимы при анализе как спроса на рынке, так и спроса со стороны отдельного потребителя. Влияние потребителей на спрос на товар Y также можно разложить на эффект дохода и эффект замещения. Возможно, что товары X и Y представятся взаимодополняемыми для одних людей и заменителями — для других. Даже при этом мы можем рассматривать их как дополняющие для группы потребителей в целом, если совокупный эффект замещения повышает спрос на товар Y , когда цена товара X снижается; в ином случае для групп потребителей в целом они служат заменителями. Двусторонний характер дополняемости сохраняется и для группы потребителей; если товар Y дополняет товар X , то товар X дополняет товар Y , если товар Y — заменитель товара X , то товар X — заменитель товара Y ¹.

¹ Заметим, что двусторонние отношения между товарами наблюдаются при действии только эффекта замещения. Если падение цены товара X увеличивает спрос на товар Y , то отсюда совсем не обязательно следует, что падение цены товара Y повысит спрос на товар X . Мы, однако, должны ожидать таких взаимосвязей, если воздействие цены товара X на спрос на товар Y достаточно велико.

Речь идет здесь об одной из важных особенностей нашего определения, которая делает его удобным для применения. Другая его особенность связана с принципом, который мы установили в предыдущей главе и широко использовали в настоящей: когда можно считать неизменными относительные цены группы товаров, эти товары могут рассматриваться как **единичный товар**.

Мы видели, что, когда X — единичный вещественный товар и когда остальные потребляемые товары рассматриваются как **единичный товар**, снижение цены товара X по отношению к ценам других товаров вызывает замещение товаром X остальных товаров. (Конечно, оно способствует также возникновению эффекта дохода, но пока мы позволим себе не учитывать этого.) Вследствие действия этого эффекта замещения спрос на прочие, кроме X , товары уменьшается; иначе говоря, расходы на эти товары, вместе взятые, сокращаются (хотя, как мы видели, может наблюдаться такое перераспределение потребителем расходов, что его затраты на некоторые из этих товаров в отдельности будут расти).

Теперь порассуждаем еще на эту тему. Замещение товаром X других товаров осуществляется потому, что цена товара X упала по сравнению с ценами других товаров (соотношение цен этих товаров поддерживается на неизменном уровне). Совершенно такая же ситуация повторилась бы, обусловив совершенно такой же эффект замещения, если бы цена товара X осталась без изменения, в то время как цены всех остальных товаров изменились бы, но изменились одинаково, так что эти товары все равно можно было бы с полным основанием представить как **единый товар**. Таким образом, мы можем по-прежнему утверждать, что падение цены каждого из группы товаров (цены всех товаров снижаются одинаково) должно привести к замещению прочих товаров группой товаров в целом. Такое заключение вполне оправданно.

При дальнейшем рассуждении мы обнаружили, что это утверждение весьма полезно, но важно ясно представлять точные границы его применения, а также понимать, чего оно не подразумевает. Оно не подразумевает, что будет обязательно наблюдаться эффект замещения «в пользу» каждого товара из группы, взятого в отдельности, в результате чего (мы пренебрегаем эффектом дохода) спрос на каждый отдельный товар должен бы возрасти. Всегда возможно, что спрос на некоторые товары из данной

группы может уменьшиться в результате замещения их другими товарами, входящими в ту же группу. Кроме того, следует брать в расчет и эффект дохода, а для случаев, когда в группу входит много товаров и потребитель тратит на них большую часть дохода, эффект дохода будет значительным. Отрицательный эффект дохода для большой группы товаров невероятен; маловероятно также, что потребитель с увеличением дохода тратит меньше денег на все товары большой группы. Следовательно, что касается спроса на саму группу товаров, мы должны полагать, что эффект дохода будет действовать в том же направлении, что и эффект замещения.

Таким образом, совершенно определено, что «кривая спроса» для группы товаров будет отлого снижаться. Это означает, строго говоря, что общее пропорциональное снижение цен на товары данной группы не может вызвать большего сокращения расходов на все товары этой группы, чем степень падения цен. Оно может сократить эти расходы, но соответственно меньше, если спрос «неэластичный», или увеличить, если спрос «эластичный».

Такой подход к анализу спроса на группу товаров находит, по всей вероятности, полезное применение в статистических исследованиях. Ибо «товары», рассматриваемые в соответствующих теориях спроса, представляют собой почти всегда, строго говоря, группы товаров, а их цены выражаются как индексы цен. А на вопрос о том, в какой степени относительные цены товаров внутри данной группы могут колебаться, серьезно не нарушая при этом закона спроса для группы в целом, пусть нам ответят специалисты по эконометрии.

Невиданный яркий свет опускается на сцену, придавая людям и вещам кажущуюся прозрачность и выявляя как единый организм анатомию жизни и движения всего человечества и живой материи, вовлеченных в спектакль.

Т. Харди. Династы

Часть II

ОБЩЕЕ РАВНОВЕСИЕ

ГЛАВА IV

ОБЩЕЕ РАВНОВЕСИЕ ОБМЕНА

1. Итак, мы завершили разработку нашей теории потребительского спроса. Что же, если взглянуть на дело с самых общих позиций, нам удалось сделать? Прежде всего, мы установили точный смысл предположения о том, что «желания» потребителя заданы; это должно означать, что потребитель имеет заданную шкалу предпочтений. Затем, мы исследовали вопрос о том, каким образом индивид, имеющий заданную шкалу предпочтений и заданное количество товаров для предложения на рынке, будет стремиться обменять эти товары на другие при условии, что цены обоих наборов товаров (тех, от которых он отказывается, и тех, которые приобретает) известны. Далее, мы исследовали, каким образом колебания цен будут воздействовать на решение индивида о покупке и продаже (соответственно на спрос и предложение). И наконец, мы так обобщили эти законы спроса и предложения, что их можно применять к поведению групп людей, а не отдельных индивидов. Мы установили, каким образом совокупный спрос и совокупное предложение со стороны нескольких индивидов будут вести себя при изменении цен, если предположить, что шкала предпочтений каждого члена группы остается неизменной.

В ходе обсуждения мы по большей части подразумевали, что результаты нашего анализа можно, всего очевиднее, применять к обыкновенному потребителю, тратящему свой доход ради удовлетворения сиюминутных личных потребностей. Конечно, это как раз тот случай, ко-

торый Маршалл, столь часто нами упоминавшийся, почти всегда имел в виду. Однако это не единственный случай, когда можно применить результаты нашего анализа. (Я в действительности не думаю, что в противном случае нам стоило бы доводить его до столь высокой степени совершенства.)

Продаваемые и покупаемые блага не обязательно должны быть потребительскими товарами, точнее, они не обязательно должны быть только потребительскими товарами; необходимо лишь, чтобы это были объекты желаний, которые можно покупать и продавать и которые можно расположить в порядке предпочтения (получается система безразличия), *который сам по себе не зависит от цен.*

Результаты нашего анализа можно применять к исследованию как спроса на потребительские товары, так и предложения услуг труда. Мы уже видели, что поведение получателя заработной платы (или жалованья) вполне можно трактовать как выбор им одной из двух возможностей зарабатывания дохода, поскольку доходу, получаемому за счет выполнения определенного объема работы, он предпочитает доход другой величины, получаемый за счет выполнения иного объема работы¹. Наши выводы можно применять (и это хорошо показано в книге Уикстида²) при анализе покупки и продажи товаров с целью удовлетворения потребностей не самого индивида, а других людей или с целью удовлетворения потребностей, которые представляются индивиду таковыми. Но этим еще не исчерпываются возможности расширить применение наших выводов, что выясняется при рассмотрении вопроса о том, что же исключается при нашем подходе.

Исключается один случай, касающийся как раз рынка потребительских товаров. Это — вебленовский пример, излюбленный авторами учебных курсов: спрос на товар, предназначенный для демонстративного потребления (бриллианты), может уменьшиться вследствие падения его цены, так как стремление обладать бриллиантами (выражаемое предельной нормой замещения денег данным количеством бриллиантов) зависит от их цены и уменьшается в случае снижения цены. Но это лишь мелочь по сравнению с более важными исключениями.

Одно из них связано со спросом на товары и предло-

¹ Вопрос об измерении объема «работы» я оставляю в стороне.

² Common Sense of Political Economy, ch. 5.

жением товаров со стороны производителей. Для производителя фактор производства обычно не представляет собой чего-то такого, что занимает место на его собственной шкале предпочтений. Его спрос на фактор производства — спрос производный, зависящий от цены продукта производства. Он намеревается продать продукт, а затем удовлетворить свои потребности за счет поступлений от продажи; без всякой информации о цене продукта он не может сказать, сколько ему стоит заплатить за единицу производственного фактора. Это — часть проблемы экономического выбора, совершенно оставленной нами без внимания в предшествующих рассуждениях. Мы уделим ей внимание в последующих главах этой части.

Другое исключение касается спекулятивного спроса. Это — еще один знакомый нам по учебникам вопрос о том, что падение цены может не вызвать расширения спроса, а может вызвать его сокращение, поскольку создает ожидания дальнейшего снижения цен. При этом предельная норма замещения товаром денег начинает зависеть от цен благодаря влиянию ожиданий. Позднее (см. часть IV) мы увидим, насколько важной может быть роль ожиданий.

Здесь же позволительно привести лишь один пример. Спрос на деньги¹ сам по себе с необходимостью и всегда является в широком смысле слова спекулятивным. Не существует спроса на деньги ради них самих, существует только спрос на деньги как на средство совершения покупок в будущем. Поэтому он всегда подвержен воздействию со стороны ожиданий. Всякой теории денег всегда приходится так или иначе учитывать этот факт.

Эти два исключения — производство и спекуляция — очень важны. Они будут занимать наше внимание на протяжении многих последующих глав.

Однако заметьте, что они существуют лишь постольку, поскольку затрагивают воздействие цен на изменение шкалы предпочтений индивида. Всякую проблему, не связанную с подобным воздействием, можно исследовать при помощи изложенного нами метода.

2. Учитывая сказанное, мы можем теперь взять на себя смелость перейти от нашей теории потребительско-

¹ Впредь спрос на деньги не следует понимать так, как мы понимали его до сих пор, т. е. в особой трактовке Маршалла.

го выбора к предварительному, во всяком случае, но практически полезному рассмотрению теории обмена.

Представим себе, что мы живем в мире, где единственными предметами обмена являются личные услуги. Спрос на эти услуги будет подчиняться законам, выведенным нами в предшествующих главах; то же самое можно сказать и в отношении предложения. Всех усложнений, связанных с производством и спекуляцией, не существует. Если нам удастся получить ясное представление о такой экономической системе, мы будем все-таки еще далеки от реалистичной модели действительного мира, но мы получим основание для дальнейших построений, — основание, которое, кроме того, может оказаться само по себе полезным в деле решения некоторых определенных задач.

Решившись рассмотреть общую теорию обмена прежде, чем будут затронуты вопросы производства, мы следуем примеру скорее Вальраса, чем Маршалла. Именно Вальрас создал теорию общего равновесия обмена в том виде, в каком она до сих пор известна¹. Совершенно так же, как нам приходилось кратко излагать достижения Парето в области теории стоимости, прежде чем предпринять ее дальнейшее развитие, необходимо теперь вкратце рассмотреть некоторые выводы Вальраса.

Начнем с элементарного случая, когда существует всего два вида услуг — всего два рода товаров, подлежащих обмену. Тогда всякий индивид является либо просто покупателем товара X и продавцом товара Y , либо просто покупателем товара Y и продавцом товара X . Поскольку мы предполагаем условия совершенной конкуренции, этот случай не вызывает каких-либо затруднений. Всего одно ценовое соотношение требуется установить — ценовое соотношение между товарами X и Y . Всего одно условие должно выполняться для решения этой задачи — условие равенства между спросом на товар X и его предложением. (Если спрос на товар X равен предложению этого товара, то отсюда, по правилам арифметики, следует, что спрос на товар Y также равен предложению этого товара.) Наше предыдущее исследование показало, каким образом спрос и предложение товара X будут изменяться в зависимости от заданного соотношения цен. Для того чтобы рынок находился в равновесии, нужно только, чтобы со-

¹ *Eléments d'économie politique pure*, 1874, leçons 5—15.

отношение цен зафиксировалось на уровне, обеспечивающем выравнивание спроса и предложения¹.

Это — общеизвестные положения, но если мы попытаемся распространить наши рассуждения на случай, когда товаров больше двух, появятся некоторые новые вопросы, ответы на которые несколько менее очевидны. Например, цены какого количества товаров требуется определить? Применительно к обмену двух товаров нам следует определить цену одного, аналогичным образом применительно к обмену трех товаров — двух и т. д., всегда на единицу меньше всего количества товаров. Это сразу становится очевидным, если только выбрать один из n товаров в качестве масштаба стоимости; тогда $(n-1)$ цен суть цены остальных $(n-1)$ товаров, выраженные через стандартный товар. Конечно, последние могут участвовать в торговле и путем прямого товарообмена, без использования стандартного товара; однако в состоянии равновесия пропорция обмена любых двух товаров всегда должна равняться соотношению их цен, выраженных стандартным товаром. В противном случае либо одна, либо другая сторона обязательно будет иметь возможность получить выгоду, отказавшись от прямого обмена и разделив сделку на две части: сначала обмен одного из товаров на стандартный товар, а затем обмен стандартного товара на другой товар.

При исследовании множественного обмена нам будет удобно всякий раз принимать какой-то определенный товар за масштаб стоимости². Таким образом, этому товару приданы некоторые свойства денег. Однако не обязательно предполагать, что наши торговцы действительно используют стандартный товар в качестве денег; они могут так поступать, а могут и не поступать. Но если с некоторой целью мы все-таки решаем отождествить стандартный товар с деньгами, то следует ясно представлять себе, что этот товар еще не обладает какими-либо свойствами денег, не считая следующих свойств: он является объек-

¹ Рынок с точки зрения статики находится в состоянии равновесия, когда каждый субъект действует так, что стремится достичь наиболее предпочитаемого им положения (с учетом своих возможностей). Тем самым подразумевается, что действия различных торгующих субъектов не должны быть противоположными по характеру. Дальнейшее обсуждение концепции равновесия см. ниже, гл. X.

² Вальрас называл такой товар «Numéraire».

том желаний и используется в качестве меры стоимости. В дальнейшем мы сможем наделить наш стандартный товар и другими свойствами, так что действительно будем применять его как оружие анализа сугубо денежных проблем; пока же речь может идти лишь о слабом подобии денег. Однако мы еще увидим, что на начальных этапах нашего исследования гораздо полезнее пользоваться хотя бы слабым подобием денег, чем не иметь такого понятия вовсе, — благодаря ему мы сможем сразу сделать выводы, которые, хотя и не являются всеобъемлющими, дают хорошие основания для того, чтобы применить их в анализе денежного хозяйства.

Итак, для начала предположим, что наш стандартный товар представляет собой реальный товар, как и всякий другой товар, занимающий обычное место на шкале предпочтений обычного индивида. Люди, приходящие на рынок с запасами стандартного товара, не обязательно собираются израсходовать все свои запасы. Они могут принять решение сохранить частично свои товары, если цены на рынке благоприятствуют такому образу действий.

3. Если только задан определенный набор цен, мы знаем, как определить самое предпочтительное положение на рынке любого индивида. Мы получаем возможность выяснить, на какое количество отсутствующих у него товаров он предъявит спрос, а также какое количество товаров у него есть, чтобы предложить в обмен. Простым сложением мы в состоянии затем определить объем спроса и объем предложения для каждого товара. Если система цен такова, что обеспечивается равенство спроса и предложения для всех товаров, то налицо состояние равновесия. Если же нет, то цены по крайней мере некоторых товаров будут повышаться или понижаться.

Вальрас показал, что правильность такого подхода гарантирована равенством между количеством уравнений и количеством неизвестных. При обмене товарами и видами нам придется определять цены ($n-1$) товара. На первый взгляд может показаться, что для этого потребуется n уравнений спроса и предложения для рынка n товаров. Однако это не так. Не надо забывать, что для двух товаров нам нужно было только одно уравнение спроса и предложения. Как бы много товаров мы ни рассматривали, количество уравнений всегда будет на единицу меньше количества товаров. Это объясняется тем,

что уравнение спроса и предложения для рынка стандартного товара выводится из остальных уравнений. Как только всякий конкретный индивид решил для себя, какое количество каждого нестандартного товара он будет продавать или покупать, он автоматически уже решил, какое количество стандартного товара он будет покупать или продавать¹. Итак:

Спрос на стандартный товар = поступления от продажи других товаров — затраты на приобретение других товаров

или

Спрос на стандартный товар = затраты на приобретение других товаров — поступления от продажи других товаров

Поэтому для всего рынка в целом справедливо:

Спрос на стандартный товар — предложение стандартного товара =

= совокупные поступления от продажи других товаров — совокупные затраты на приобретение других товаров

(А если спрос на каждый нестандартный товар равен его предложению, то результат должен равняться нулю.)

Таким образом мы получаем $n-1$ независимое уравнение для нахождения независимых цен $n-1$ товара.

4. До сих пор все выглядело достаточно убедительно. Но какое же все это имеет значение? Некоторым людям (включая, несомненно, самого Вальраса) система уравнений, определяющих всю систему цен, представляется исключительно важной. Они получают глубокое интеллектуальное удовлетворение, размышляя о такой системе тонко взаимосвязанных цен; и чем дальше им удастся продвинуться в своем анализе (а они в действительности могут продвинуться довольно далеко), включая в него не

¹ При этом кредитование либо не принимается во внимание, либо включается в анализ, при этом ценные бумаги считаются одним из видов товаров. См. ниже, гл. XII.

только теорию обмена, но и теорию производства, тем больше они радуются и тем глубже, как им представляется, становится их понимание механизма действия конкурентной экономической системы. Я и сам очень приветствую такую точку зрения. Я полагаю, что мы можем весьма существенно приблизиться к сути дела, всего лишь расширяя вальрасовские системы уравнений; я верю в это настолько, что буду следовать вальрасовским методам анализа в значительной части этой книги, и я надеюсь показать, что существуют некоторые новые области, в которых они могут применяться с таким же или, возможно, даже с большим успехом, чем в старых. Изображение механизма взаимосвязи рынков, даже такое схематичное, представляется огромным достижением, и целый ряд принципиальных вопросов нельзя решить удовлетворительным образом, пока мы не встанем снова на позиции Вальраса и не взглянем на систему цен в целом.

И тем не менее при всех этих достоинствах очевидно, что многие экономисты (может быть, даже большинство из тех, кто серьезно занимался изучением работ Вальраса) в конце концов ощутили некоторую бесплодность его подхода. Действительно, сказали бы они, Вальрас предложил нам картину системы в целом; но это весьма общая картина, и вряд ли она дает что-либо, кроме уверенности в том, что все как-нибудь само собой образуется, хотя и не совсем ясно, каким образом все образуется само собой. Другие экономисты менее честолобивы в теоретическом отношении, но они по крайней мере предлагают нам выводы, применимые к решению реальных проблем.

Между тем мне кажется, что причина этой бесплодности системы Вальраса в значительной мере связана с тем, что автор не дошел до разработки законов изменения своей системы Общего Равновесия. Он знал, каким условиям должны удовлетворять цены, устанавливающиеся при заданных ресурсах и заданных предпочтениях, но он не мог объяснить, что случилось бы, если бы во вкусах потребителей или в объеме ресурсов произошли изменения.

Нельзя отрицать, что для простого случая с двумя товарами он действительно полностью проработал все вопросы, проведя, по существу, такой же анализ, как Маршалл провел ради одного практического применения этого случая (в работе «Pure Theory of Foreign Trade,

1879»¹). Но он не выполнил аналогичного исследования для общего случая.

Я убежден, что благодаря полученному теперь в наше распоряжение методу мы можем провести соответствующее исследование для общего случая и получить хоть какие-то результаты. Если нам это удастся, то метод общего равновесия будет огражден от многих упреков в бесплодности. Ведь даже не выходя за границы теории обмена, мы получили систему, применимую к общей теории международной торговли (по крайней мере настолько, насколько Маршалл применял свою систему к особому случаю торговли двумя товарами). Ее можно будет также применять при решении других особых проблем. А когда в расчет будут приняты производство и спекуляция, перед нами откроются еще более широкие возможности.

¹ Теория Маршалла, кроме того, излагается, хотя и не более доходчиво, в приложении к работе "Money Credit and Commerce".

ГЛАВА V

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОБЩЕГО РАВНОВЕСИЯ

1. Законы изменения системы цен, как и законы изменения индивидуального спроса, необходимо выводить из условий стабильности. Сначала мы исследуем вопрос о том, какие условия необходимы, чтобы данная система равновесия сохраняла стабильность, затем введем предположение о наличии регулярных взаимосвязей, согласно которому состояние системы, близкое к равновесному, также является стабильным. Вслед за этим мы выведем правила, в соответствии с которыми система цен должна реагировать на изменения в характере потребительских вкусов и объеме ресурсов.

Что подразумевается под стабильностью обмена? Для стабильности состояния равновесия необходимо, чтобы малейшее отклонение системы от этого состояния вызвало к действию силы, стремящиеся восстановить равновесие. Это означает, что превышение цен равновесного значения неизбежно порождает действие сил, стремящихся снизить цену; для условий же совершенной конкуренции сказанное подразумевает, что рост цены ведет к расширению предложения по сравнению со спросом¹.

¹ Можно заметить, что это условие не совпадает с условием, приводимым Маршаллом в «Принципах...». Маршалл говорит: «Равновесие между спросом и предложением, соответствующее точке пересечения кривых спроса и предложения, является стабильным или нестабильным в зависимости от того, находится ли кривая спроса выше или ниже этой точки непосредственно слева от нее...» (А. Маршалл. Принципы политической экономии, т. III, с. 264—265); иначе говоря, незначительное сокращение выпуска продукции приводит к тому, что цена спроса становится выше цены предложения. Данное условие стабильности не идентично тому, что приводится выше; оно все-таки в большей мере справедливо для монополии, чем для совершенной конкуренции. При монополии равновесие стабильно, если небольшое сокращение выпуска продукции приводит к тому, что предельный доход начинает превышать пре-

Условие стабильности состоит в том, что рост цены приводит к большему расширению предложения по сравнению со спросом, а падение цены — к большему расширению спроса по сравнению с предложением.

С помощью теории обмена можно не просто выявить условия стабильности системы и вывести из этих условий законы изменения. Ведь поскольку теория обмена основывается на теории спроса, можно исследовать вопрос о том, насколько стабильность обмена согласуется с теорией спроса, разработанной в гл. II и III настоящей книги. Используя такого рода подход, мы получаем возможность узнать о функционировании системы цен гораздо больше, чем при ином подходе.

2. Начнем с простого обмена двумя товарами. Мы не можем ожидать в этой хорошо разработанной области исследования каких-нибудь новых результатов, однако, заново представляя знакомую теорию в терминах, которые применяются в нашем собственном анализе, мы можем надеяться облечь эту теорию в форму, позволяющую сделать обобщения.

Если ведется торговля только двумя товарами (X и Y), то условие равновесия состоит в том, что предложение товара X совпадает со спросом на товар X , а условие стабильности состоит в том, что падение цены товара X , выраженной товаром Y , приведет к превышению спроса на товар X над предложением этого товара¹.

Назовем расхождение между спросом и предложением при некотором уровне цены *избыточным спросом* (*excess demand*). Тогда условием равновесия будет равенство избыточного спроса нулю, а условием стабильности — возрастание избыточного спроса при падении цены или, если это выразить иным образом, отлогое понижение из-

дельные издержки. Тот случай, когда предложение описывается кривой, «понижающейся при перемещении вправо по оси абсцисс» (это обозначение г-на Кана), который, как полагал Маршалл, согласуется с устойчивым равновесием, не согласуется с устойчивым равновесием в условиях совершенной конкуренции.

¹ Заметим, что каждое из этих условий в действительности симметрично — ведь условие равновесия предполагает, что спрос на товар Y равен предложению этого товара, а условие стабильности предполагает, что рост цены товара Y , выраженной с помощью товара X , приведет к тому, что предложение товара Y превысит спрос на него.

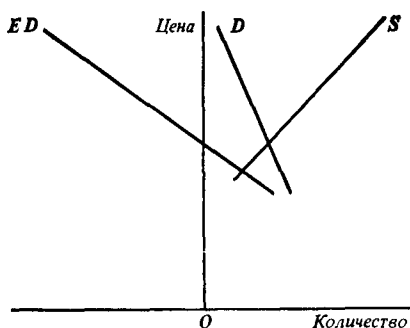


Рис. 14

быточного спроса¹. На рис. 14 очевидно, что, когда кривая спроса отлого снижается вправо, в то время как кривая предложения отлого повышается вправо, кривая избыточного спроса будет обязательно понижаться. А что же можно сказать о влиянии в целом избыточного спроса на снижение цены?

Как мы видели², и эффект спроса, и эффект предложения можно разделить на эффект дохода и эффект замещения; точно так же можно исследовать и избыточный спрос. Падение цены вызывает эффект замещения, благодаря которому спрос увеличивается, а предложение сокращается, что, таким образом, способствует росту избыточного спроса. Последний обуславливает эффект дохода, который выражается в том, что положение покупателей на рынке улучшается, а продавцов — ухудшается. До тех пор пока данный товар не является худшим как для покупателей, так и для продавцов, благодаря эффекту дохода будет расширяться спрос и *увеличиваться* предложение. Таким образом, влияние эффекта дохода на избыточный спрос будет зависеть от того, какая из этих двух тенденций возобладает. Если эффект дохода, отражающий влияние изменения в доходах на спрос, точно такой же, как и соответствующий эффект, связанный с предложением, то эффект дохода, связанный с избыточным спросом, окажется нейтрализованным и будет действовать только эффект замещения. В таком случае кри-

¹ В то же время мы можем применить подход Уикстида. Тогда предложение будет выражаться числом продавцов, не желающих уменьшать заданное количество продукции, а кривая спроса будет отражать величину спроса, увеличенного на размеры спроса со стороны продавцов. Подобная «кривая спроса Уикстида» будет обладать такими же свойствами, как и наша кривая избыточного спроса, и будет располагаться по сравнению с последней на некотором неизменном расстоянии.

² См. гл. II.

вая избыточного спроса должна иметь нисходящую ветвь, а равновесие обязательно будет стабильным.

Насколько велика вероятность того, что эффект дохода в подобных условиях окажется нейтрализованным? Если поведение продавцов и покупателей схоже и если их положение на рынке более или менее одинаково, весьма вероятно, что эффект дохода будет нейтрализован. Ведь в условиях равновесия предложение совпадает со спросом, поэтому, как только цена падает (до соответствующих изменений в уровне спроса или предложения), положение на рынке покупателей улучшается, а продавцов — в точно такой же степени ухудшается. Следовательно, если покупатели и продавцы одинаково реагируют на изменение в уровне дохода, возрастание спроса со стороны покупателей (в связи с действием эффекта дохода) будет сопровождаться расширением предложения со стороны продавцов (также в связи с действием эффекта дохода). Эффект же дохода, связанный с избыточным спросом, окажется нулевым.

Конечно, было бы очень хорошо, если бы дело обстояло в точности таким образом. В общем же случае будет наблюдаться чистое приращение или чистое уменьшение избыточного спроса в результате перераспределения дохода между продавцами и покупателями. И все-таки, за исключением тех случаев, когда X является худшим товаром для покупателей, но не для продавцов (или худшим для продавцов, но не для покупателей), будет действовать тенденция к компенсации эффекта дохода¹. Поэтому при решении вопросов, связанных со стабильностью обмена, разумным подходом представляется начать исследование с предположения, что эффект дохода все-таки компенсируется, а затем задаться вопросом, к чему это приводит, если наблюдается чистый эффект дохода, действующий в том или ином направлении.

Если эффект дохода компенсируется, то обмен товара X на товар Y должен быть стабильным; он будет также стабильным, если эффект дохода, связанный с избы-

¹ Если число продавцов и число покупателей сильно различается, то можно, видимо, полагать, что эффект дохода той «стороны», которая численно меньше, должен быть более значительным. Ведь выигрыш в реальном доходе другой «стороны» для многих индивидов может быть настолько небольшим, что почти не будет ими ощущаться и тем самым совсем не скажется на величине их спроса.

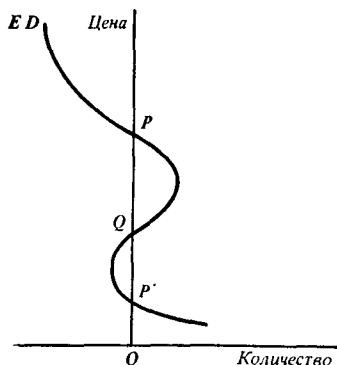


Рис. 15

точным спросом, действует в том же направлении, что и эффект замещения. Нарушение стабильности возможно лишь в том случае, когда в противоположном направлении действует значительный эффект дохода, когда, иначе говоря, *продавцы товара X должны будут гораздо сильнее стремиться к потреблению товара X при улучшении своего положения на рынке, чем покупатели этого товара*¹.

В подобных условиях равновесие будет, наверное, нестабильным, однако поведение кривой избыточного спроса, отражающей состояния нестабильности (например, положение точки Q на рис. 15), может все-таки изменить свой характер, и она будет свидетельствовать о равновесии (см. точки P или P' на рис. 15). Трудность, возникающая при рассмотрении случаев такого рода, состоит в том, что возможно не одно, а несколько положений стабильного равновесия.

Если существует только одно положение стабильного равновесия (как на рис. 14), то влияние на цену изменений в условиях спроса или предложения довольно просто. Изменение вкусов всякого ведущего торговлю лица, выражающееся, например, в том, что при данной цене товара X, выраженной в товаре Y, он решает купить больше товара X или продать меньше товара X (это предполагает, что он желает продать больше или соответственно купить меньше товара Y), должно привести к росту цены товара X, выраженной в товаре Y (или к падению цены товара Y, выраженной в товаре X). Это обязательно сдвинет кривую избыточного спроса вправо. То же самое справедливо и для рис. 15 (при условии, что мы исходим из положения стабильности), однако, если состояние стабильности будет обозначаться точкой P', повышение цены может оказаться резким и непрерывным.

¹ Заметьте, что это условие в действительности симметрично.

3. Теперь мы переходим к случаю множественного обмена (т. е. обмена, в котором участвует более двух товаров) и вступаем в совершенно новую область исследования. Насколько мне известно, общий вопрос стабильности в условиях множественного обмена никогда прежде не обсуждался, и по этому поводу можно выразить сожаление — ведь даже при первом взгляде на предмет возникают некоторые весьма интересные и важные вопросы.

Что же мы подразумеваем под стабильностью в условиях множественного обмена? Ясно, что, как и прежде имеется в виду следующее: падение цены товара X , выраженной в стандартном товаре, приводит к превышению спроса на этот товар над его предложением. Но должны ли мы теперь полагать, что результат падения цены будет обязательно таким, когда: а) цены прочих товаров заданы и б) цены прочих товаров установлены на таком уровне, что равновесие на соответствующих рынках сохраняется? Ответ, я полагаю, состоит в том, что в действительности самое важное — то, что происходит, когда цены всех прочих товаров приведены к указанному уровню. Если незначительное повышение цены не приводит к превышению предложения над спросом (при том, что учтены все соответствующие последствия этого роста), то совсем не обнаружится тенденции к восстановлению равновесия. Рынок будет скорее «уходить» от состояния равновесия, чем приближаться к нему. Однако, если не удовлетворяется только первое условие¹, тенденция к нарушению равновесия в конце концов перестанет действовать, хотя и не сама по себе: она перестает действовать благодаря соответствующим изменениям на других рынках, а не только благодаря функционированию рынка товара X . Легко видеть, что в случае, подобном рассмотренному, установление равновесной системы цен является сравнительно нелегким делом, но, коль скоро

¹ Строго говоря, следует различать несколько условий, при которых повышение цены товара X приводит к превышению предложения над спросом: а) когда цены всех остальных товаров заданы, б) когда цена товара Y установлена на таком уровне, что на рынке этого товара поддерживается равновесие, в) когда цены товаров Y и Z приведены к соответствующему уровню; цены прочих товаров также изменяются, пока не будут доведены до этого уровня. Система перестает быть нестабильной, как только выполняется последнее из этих условий, однако совершенная стабильность предполагает соблюдение их всех.

равновесие достигнуто, это все-таки будет на самом деле стабильное равновесие. И удаление системы от этого равновесия вызовет к действию силы, стремящиеся его восстановить.

Я предлагаю систему, для которой соблюдаются все условия стабильности, называть *совершенно стабильной*, а систему, для которой некоторые из этих условий не соблюдаются, но для которой предложение начинает все-таки превышать спрос, когда цена товара растет (при условии, что принимаются во внимание все соответствующие последствия этого роста), называть *несовершенно стабильной*. Таким образом, даже несовершенно стабильная система в конечном счете стабильна, но эта стабильность поддерживается лишь благодаря косвенным последствиям изменения цен.

В последующем изложении я предполагаю показать, что существуют отдельные проблемы, для решения которых гипотеза о несовершенной стабильности представляется интересной и важной. (Некоторые наиболее значительные из этих проблем возникают в связи с известным вопросом о «нестабильности кредита».) Однако сейчас нас это не должно занимать. Мы обнаружили, что система множественного обмена в чистом виде (если она вообще стабильна) будет, вероятно, совершенно стабильной. Но полностью нестабильные системы, которые никогда не могут быть основаны на какой-либо определенной системе цен, вряд ли представляют интерес. И выяснение законов их изменения оказалось бы занятием бессмысленным.

4. Итак, исследование стабильности системы множественного обмена предполагает ответ на два вопроса: 1) может ли рынок товара X (при предположении, что он стабилен), рассматриваемый сам по себе (т. е. падение цены товара X должно повышать избыточный спрос на этот товар при условии, что цены всех прочих товаров заданы), стать нестабильным в результате воздействия на рынки других товаров? 2) может ли рынок товара X (при предположении, что он нестабилен), рассматриваемый сам по себе, стать стабильным в результате воздействия со стороны рынков других товаров? Начнем с первого из этих вопросов.

Вопрос о последствиях для рынка товара X взаимодействия с рынком некоторого другого товара Y (цены това-

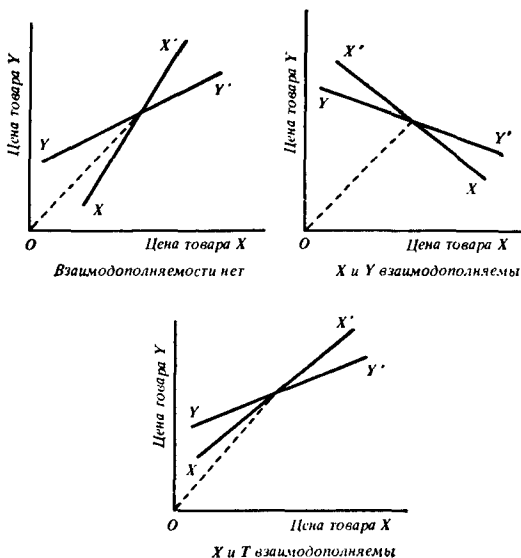


Рис. 16. Все эти положения характеризуются стабильностью

ров Z и прочих заданы) можно изучать с помощью графиков (см. рис. 16).

Отложим на осях координат цену товара X и цену товара Y . Тогда всякая точка на графике будет представлять определенную пару цен. Произвольно выбрав цену товара Y , мы можем определить цену товара X , при которой спрос на товар X и его предложение сравняются, и тем самым на рынке товара X установится равновесие. (Разумеется, рынок товара Y не обязательно окажется также в состоянии равновесия.) Таким образом, мы можем найти пару цен, при которых на рынке товара X установится равновесие. Отметим на графике соответствующую точку, а затем несколько подобных точек, начав с произвольных цен товара Y . Эти точки образуют кривую, которую назовем XX' . Что можно сказать о форме этой кривой?

На вопрос, вызовет ли повышение цены товара Y рост цены товара X или нет, можно отвечать в зависимости от того, как при этом ведет себя кривая избыточного спроса на товар X . Если эта кривая повышается, то цена това-

ра X должна возрасти, а для кривой XX' значения производной во всех точках будут положительны; если же эта кривая понижается, соответствующие значения производной будут отрицательны.

Однако цена товара Y определяет, как и прежде, поведение кривой избыточного спроса на товар X благодаря эффекту дохода и эффекту замещения. По тем же самым причинам, что упоминались в § 2, можно предполагать, что эффект дохода, связанный с избыточным спросом, окажется во многих случаях небольшим (ведь он включает две составляющие, которые действуют в противоположных направлениях). Благодаря эффекту замещения избыточный спрос на товар X , если X и Y — заменители, увеличится и уменьшится, если они взаимодополняемы. Здесь предполагается, что отношения заменяемости и дополняемости характерны для всего рынка, для покупателей и для продавцов. Таким образом, если (в качестве приближения к решению вопроса) пренебречь эффектом дохода, то мы можем с известной вероятностью утверждать, что XX' будет повышаться, когда товары X и Y являются заменителями, и понижается, когда эти товары взаимодополняемы.

Теперь сосредоточим ненадолго внимание на тех случаях, когда XX' повышается. Наклон кривой зависит от относительного влияния цен двух товаров на избыточный спрос на товар X . (Если цена товара X имеет в данном случае большее значение, то повышение цены товара Y приведет к сравнительно небольшому повышению цены товара X .) Эластичность кривой XX' будет меньше единицы. Больше единицы эластичность этой кривой окажется тогда, когда цена товара Y будет определять избыточный спрос на товар X относительно сильнее, чем цена самого товара X .

Есть возможность с той или иной степенью точности определить, какова вероятность каждого из двух названных случаев. Для этого посмотрим, что произойдет, если цена товара X и цена товара Y увеличивались одинаково, так что соотношение цен товаров X и Y осталось без изменения. Как мы уже видели, это приводит к совершенно таким же последствиям, как и снижение в равной пропорции цен на все прочие, кроме X и Y , товары (включая стандартный товар); последние можно, таким образом, объединить и рассматривать как единый товар T . При этом (эффект дохода вновь не принимается во внимание)

падение цены товара T должно привести к уменьшению избыточного спроса на товар X , если только этот товар не дополняет товар T . Итак, всегда, за исключением того случая, когда товары X и T взаимодополняемы, цена товара X должна возрасти (чтобы поддерживалось равновесие на рынке этого товара) в меньшей степени, чем цена товара Y . Кривая XX' обязательно будет неэластичной.

Таким образом, мы можем весьма ясно судить о свойствах кривой XX' . При условии, что эффект дохода не учитывается, можно вывести следующие четкие правила. Когда в системе нет отношений дополняемости, так что товар X служит заменителем как для товара Y , так и для товара T (т. е. для совокупности товаров, кроме X и Y), кривая XX' должна повышаться, а ее эластичность должна быть меньше единицы. Если же товары X и Y взаимодополняемы, кривая XX' понижается. При условии, что взаимодополняемы товары X и T , кривая XX' будет повышаться, а ее эластичность окажется больше единицы. Если считать, что эффект дохода имеет значение, то названные правила необходимо некоторым образом изменить, так что появятся более или менее стоящие упоминания исключения из этих правил.

Совершенно такие же выводы будут справедливы в отношении кривой YY' , которая отражает поведение цен набора из двух товаров, цен, обеспечивающих приведение рынка товара Y в состояние равновесия. Кривая YY' будет повышаться, если товары X , Y и T являются заменителями, и понижаться, если эти товары взаимодополняемы. Но как только мы остановимся на вопросе о дополняемости товаров Y и T , то необходимо заметить, что поведение кривых будет иным. Если товары Y и T взаимодополняемы, то повышение цены товара X должно сопровождаться еще большим повышением цены товара Y , чего требует поддержание равновесия на рынке товара Y . Получается следующее: откладывая цену товара X по горизонтальной оси, мы должны утверждать, что кривая YY' обязательно неэластична, когда товары Y и T взаимодополняемы, и эластична, когда товар Y является заменителем как товара X , так и товара T .

Теперь полученные выводы можно использовать, чтобы исследовать вопрос о стабильности системы. Когда линии XX' и YY' пересекаются в точке P , эта точка определяет пару цен товаров X и Y , при которых как рынок

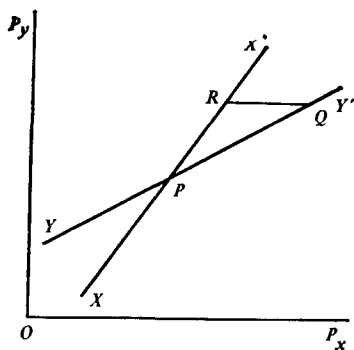


Рис. 17

товара X , так и рынок товара Y будут находиться в состоянии равновесия. Они будут находиться в состоянии стабильного равновесия, если незначительное повышение цены товара X сказывается на уровне цены товара Y , а последняя воздействует в свою очередь на цену товара X так, что та вновь понижается. Это наблюдается при условии, что кривая XX' повышается (или

понижается) круче, чем кривая YY' . Сказанное сразу видно из рис. 17. Когда цена товара X выше равновесного значения, состояние равновесия рынка товара Y будет характеризоваться, видимо, точкой Q на кривой YY' . При этой новой цене товара Y равновесие рынка товара X , очевидно, будет наблюдаться в точке R на кривой XX' ; тем самым мы получим цену товара X , более близкую к равновесной, чем та цена, с которой мы начали анализ. Таким образом, система стремится вернуться в состояние равновесия и является стабильной.

Используя подобный подход, мы можем убедиться прежде всего в том, что если система не характеризуется отношениями дополняемости (так, что товары X , Y и T взаимозаменяемы), то она должна быть стабильной. Ведь в этом случае эластичность кривой меньше единицы, а эластичность кривой YY' больше единицы. Следовательно, кривая XX' «круче», чем кривая YY' , т. е. условие стабильности системы обязательно выполняется.

Подобные выводы можно обосновать математически для случая, когда обменивается любое число товаров. Если можно пренебречь эффектом дохода и в системе нет отношений дополняемости, то равновесие системы обмена обязательно стабильно.

Сам по себе это недостаточно удовлетворительный результат — ведь как бы мы ни пренебрегали конечным эффектом дохода, дополняемость, мы знаем, все-таки существует, и ее можно, вероятно, обнаружить в любой системе обмена, с которой мы, скорее всего, будем иметь дело. Обнадешивает, следовательно, мысль о том, что нестабиль-

ность вообще обусловлена, вероятно, только весьма значительной дополняемостью. Даже если товары X и Y таковы, что их потребляют обязательно в фиксированном отношении, то кривые XX' и YY' лишь совпадут, но не будут пересекаться, как в условиях неустойчивости. Далее, взаимодополняемость как товаров X и T (T — множество товаров, кроме товаров X и Y), так и товаров Y и T представляется не таким уж вероятным условием. Ведь хотя товар X и какой-либо товар из множества T могут быть взаимодополняемы, можно всегда, видимо, обнаружить огромное количество других товаров, которые будут служить по крайней мере частичными заменителями товара X ; вероятность того, что эти заменители будут преобладать в системе, где обмениваются многие товары, очень велика.

5. Итак, мы должны закончить долгое исследование вопроса о неустойчивости множественного обмена, приведшее пока что к отрицательному ответу на первый из вопросов, с которых мы начали. Когда рынок товара X , взятый изолированно, стабилен, воздействие на рынки других товаров вряд ли способно превратить его в неустойчивый. Как же теперь ответить на другой вопрос: при предположении, что рынок товара X , взятый изолированно, неустойчив, может ли он превратиться в устойчивый, взаимодействуя с другими рынками? Возможны ли несовершенные устойчивые системы, характеризующиеся множественным равновесием?

С этим вопросом у нас будет меньше хлопот, чем с тем, на который мы только что ответили. Рынок товара X , взятый изолированно, неустойчив, если повышение цены товара X (цены прочих товаров заданы) вызывает расширение избыточного спроса на товар X . Таким образом, если косвенное воздействие на цены прочих товаров должно сделать рынок товара X устойчивым, оно должно снизить также избыточный спрос на товар X . Можно показать, что подобное воздействие вряд ли возможно. Возьмите определенный товар Y . Тогда (полагая, что эффектом дохода можно пренебречь) мы будем непременно наблюдать случай, при котором воздействие на рынок товара Y должно вызывать расширение избыточного спроса на товар X . Ведь если товар Y является заменителем товара X , то повышение цены товара X увеличит избыточный спрос на товар Y , тем самым способствуя росту

его цены; это вновь вызовет расширение избыточного спроса на товар X . Если товары Y и X взаимодополняемы, то повышение цены товара X приведет к сокращению избыточного спроса на товар Y , а тем самым и понижению его цены; однако это вызовет вновь рост избыточного спроса на товар X . Следовательно, в обоих случаях избыточный спрос на товар X расширится благодаря косвенному воздействию на рынки других товаров. Если рынок товара X нестабилен (при условии, что он рассматривается независимо от других рынков), он должен быть еще менее стабильным, если допустить подобные косвенные воздействия.

Однако эти рассуждения неубедительны. Ведь они подразумевают некоторые немногочисленные особые случаи, когда допускаются воздействия не на один, а на большее число рынков, отличных от рынка товара X ; и всегда верно только одно: косвенные воздействия на прочие рынки должны способствовать расширению избыточного спроса на товар X при росте его цены, *если не принимается во внимание эффект дохода*. Но в рассматриваемом случае им нельзя пренебречь. Дело в том, что рынок товара X , взятый изолированно, может, вероятно, быть нестабильным только тогда, когда эффект дохода, полученного на этом рынке, велик. В таком случае, если существует значительный эффект дохода, способствующий расширению избыточного спроса на товар X при росте его цены, представляется вероятным действие такого эффекта в условиях колебаний цены товара Y . Таким образом, иногда становятся возможными воздействия на рынки взаимосвязанных товаров, отличные от тех, какие мы поначалу ожидали. Подобные воздействия могут, вероятно, носить стабилизирующий характер для рынков, которые, рассматриваемые изолированно, нестабильны.

Я, однако, не считаю, что эта возможность имеет в действительности большое значение. И все-таки в ее существовании можно усмотреть причины исключений из тех правил, которые мы сформулируем в следующем разделе.

Теперь обобщим мало что дающие, но все-таки обнадеживающие выводы, которые мы сделали в ходе обсуждения вопроса о стабильности. Без сомнения, существование стабильных систем множественного обмена полностью согласуется с законами спроса. И все-таки нельзя

a priori * доказать, что система множественного обмена обязательно стабильна. Но условия стабильности легко достижимы, поэтому есть достаточные основания предполагать, что им может удовлетворять практически всякая система, которая способна представить для нас интерес. Нестабильность системы может возникать только по двум причинам — из-за сильно асимметричных эффектов дохода и крайне высокой дополняемости. Незначительной заменяемости, характерной для определенного набора товаров, будет достаточно, чтобы помешать определяющему воздействию названных причин.

Далее, если система множественного обмена стабильна вообще, она, вероятно, будет совершенно стабильной. Следовательно, вполне правомерно приступить, что мы сейчас и сделаем, к исследованию вопроса о том, как совершенно стабильная система множественного обмена будет отвечать на изменение основных факторов, определяющих движение цен. Ведь «экономические законы», проявляющиеся при этом, суть принципы, которые, как мы надеемся обнаружить, действуют в реальной жизни и которые, во всяком случае, можно свести к системе множественного обмена в условиях совершенной конкуренции.

6. Самый верный способ вывести экономические законы из анализа условий стабильности состоит в следующем. Предположим, что предпочтения нескольких ведущих торговлю лиц определенным образом изменились. Самое удобное с точки зрения настоящего исследования — рассмотреть их усилившееся желание приобрести какой-либо определенный товар, желание, которое они приготовились удовлетворить путем расширения предложения (или сокращения спроса) стандартного товара при условии, что спрос на все прочие товары и их предложение неизменны. Как в таком случае изменятся цены? Изменение цен непременно будет таким, что станет способствовать избыточному предложению продукции других торговцев, — предложению, достаточному, чтобы удовлетворить возросший спрос первых торговцев. Итак, условия стабильности уже позволили нам судить о том, какие изменения цен приведут к возникновению избыточного спроса на рынке товара *X*, в то время как на рынках прочих товаров равновесие, как и следовало ожидать, сохранится. Таким образом, изучение условий стабильности

позволяет нам заключить, каковы последствия подобного расширения спроса¹.

Прежде всего должна быть повышена цена самого товара X . Это условие обязательно, даже если допустить всяческие вторичные воздействия рынков прочих товаров. Система может вообще быть стабильной (даже не совершенно стабильной) только тогда, когда рост цены товара X (при условии, что учитываются все вторичные воздействия) обуславливает превышение предложения этого товара над спросом на него.

Далее, кое-что можно сказать о влиянии данного расширения спроса на цены прочих, кроме X , товаров. Соответствующие правила можно вывести в строгой форме, если в конечном счете пренебрегать эффектом дохода. Поскольку же такое условие вряд ли, видимо, в полной мере выполнимо, необходимо считать, что верность эти правила сохраняют в известных пределах. Однако в целях удобства изложения можно исследовать их, пренебрегая эффектом дохода.

Если бы мы могли предположить, что воздействия на рынки всех, кроме X , товаров можно свести к воздействию на один определенный рынок, например рынок товара Y (и при этом изменение цен всех, кроме X и Y , товаров пренебрежимо мало), то цена товара Y изменится так, как это следует из изложения в § 4. Цена товара Y повысится, если товары X и Y являются заменителями, и упадет, если эти товары взаимодополняемы. Ведь только благодаря изменениям такого рода на рынке товара Y будет поддерживаться равновесие.

Если изменяется цена не одного, а нескольких товаров, то нам необходимо рассмотреть вопрос о том, каким образом рынки прочих, кроме Y , товаров, т. е. товаров X , Z и т. д., будут воздействовать один на другой. Изменение в результате этого цены товара Y можно проанализировать следующим образом. Прежде всего, при том, что товар Y служит заменителем товара X , цена товара Y будет

¹ Если смотреть на дело с этой стороны, становится очевидным, что подобные рассуждения могут пригодиться при изучении последствий роста числа ведущих торговлю лиц. Спрос на одни товары и предложение других увеличиваются благодаря появлению на рынке новичков. Тем самым уровень цен должен измениться настолько, чтобы появилась возможность для образования соответствующего избыточного предложения и избыточного спроса, обеспечиваемых прежней системой.

стремиться к повышению. Цена товара Y может оказаться затронутой не только в результате этого непосредственно, но также косвенно, вследствие изменения цены товара Z . Если товар Z служит заменителем товара X , то цена товара Z возрастет, если же товар Y также является заменителем товара Z , то повысится в свою очередь цена товара Y . Таким образом, косвенным следствием этих изменений будет стремление к повышению цены товара Y . Аналогичным образом, если товар Z является дополняемым по отношению к товару Y , цена его понизится, но это опять-таки будет способствовать росту цены товара Y . В то же время если товар Z и товар X взаимодополняемы и товар Z и товар Y также взаимодополняемы, то воздействие рынка товара Z выразится в снижении цены товара Y .

Следовательно, косвенное воздействие рынков третьих товаров подчиняется закономерности, согласно которой возросший спрос на товар X вызовет рост цен тех товаров, которые являются по отношению к товару X заменителями заменителей или дополняющими дополняющих; при этом понижаются цены тех товаров, которые суть дополняющие заменителей или заменители дополняющих.

Для тех случаев, когда затрагиваются цены нескольких товаров, может оказаться необходимым допустить существование нескольких видов воздействия такого рода, а также прямого воздействия. Иногда (может быть, и нередко) все эти воздействия имеют одно и то же направление. X и Y могут относиться к группе товаров, каждый из которых служит заменителем всех других. Тогда с ростом цены товара X цена товара Y повысится как потому, что между товарами существуют отношения прямой заменяемости, так и потому, что между прочими, входящими в данную группу товарами существуют отношения косвенной заменяемости. Если же товары X и Y входят в группу взаимодополняемых товаров, дело обстоит не так просто. Прямым эффектом будет в таком случае понижение цены товара Y , в то время как спрос на товар X возрастет; однако благодаря некоторым косвенным эффектам цена товара Y увеличится — ведь он дополняющий к дополняющим товарам. Следовательно, конечный результат изменений остается неопределенным.

Система множественного обмена, в которой совсем нет отношений дополняемости, подчиняется, видимо, про-

стым закономерностям. Как бы много косвенных эффектов ни допускалось, все они будут действовать в одном и том же направлении. Как только увеличивался бы спрос на товар X , его цена тоже бы возрастала; цены всех прочих товаров также бы повышались. Далее, можно показать, что цены всех остальных товаров возрастали бы в меньшей степени, чем цена товара X ¹.

Конечно же, полное отсутствие дополняемости, таким образом, далеко не вероятно². И тем не менее есть ряд причин, по которым, как мы можем полагать, ситуация на рынке, способная выразиться в полном отсутствии дополняемости, на деле отразит такое состояние во многих случаях лишь приблизительно. (1) Есть известные уже нам основания полагать, что на рынке отношения между парами взятых наугад товаров будут характеризоваться главным образом их взаимной заменяемостью, взаимодополняемость же останется явлением случайным. (2) Как известно, косвенные эффекты, наблюдаемые в отношении группы взаимозаменяемых товаров, действуют в том же направлении, что и прямые эффекты; в то же время косвенные эффекты в отношении группы дополняемых товаров могут способствовать нейтрализации прямых эффектов. (3) До сих пор мы исходили из предположения, что возрастание спроса на товар X затрагивает только этот товар, но не товары, дополняемые по отношению к нему. В действительности же спрос на каждый из взаимодополняемых товаров будет зачастую возрастать одновременно.

Если принять все это во внимание, окажется-таки, что расширение спроса на определенный товар (или группу товаров) приведет в целом, вероятнее всего, к повышению цен. Разумеется, товар (или товары), спрос на который

¹ Это сразу станет очевидным, если предположить, что можно считать стандартным товаром (на данный момент времени) товар X и тем самым рассматривать возросший спрос на него как возросшее предложение нашего прежнего стандартного товара M . Тогда ясно, что при отсутствии дополняемости цены всех прочих товаров должны упасть относительно цены товара X .

² Интересным примером приблизительного соблюдения такого условия служит рынок иностранных валют. С точки зрения действующих на этом рынке маклеров, все счета в различных валютах являются, вероятно, заменителями один другого. Таким образом, как мы наблюдаем в действительности, если происходит бегство от франка к доллару, то курс доллара по отношению к курсу франка возрастет; курсы всех других валют также возрастут, но меньше, чем курс доллара.

увеличивается, должен, для того чтобы эта повышательная тенденция в движении цены вообще распространилась, представлять для покупателей значительный интерес. Но всегда сохраняется вероятность того, что окажется ряд определенных товаров, прямо или косвенно дополняющих по отношению к данному товару, и цены их в действительности упадут.

7. Вот, как я полагаю, и все, что можно сказать о движении цен прочих, кроме данного, товаров. Имеет смысл, однако, добавить еще одно соображение, чтобы завершить рассмотрение законов обмена.

Мы видели, что с возрастанием спроса на товар X цена его должна повыситься. Что определяет границы этого повышения? Можно показать, что данное расширение спроса тем меньше скажется на уровне цены товара X , чем выше степень заменяемости или чем ниже степень дополняемости, характерная для пары тех или иных входящих в систему товаров¹.

При множестве полноценных заменителей товара X стало бы гораздо проще удовлетворить возросший спрос на этот товар без сколько-нибудь значительного повышения его цены. Цена самих товаров-заменителей будет все-таки стремиться к росту, однако это повышение цены распределится понемногу на многие товары и поэтому лишь слегка коснется каждого (включая и товар X) из них. Если же существует множество дополняющих X товаров, спрос на которые не увеличился, цена этих товаров будет иметь тенденцию к снижению (лица, которые обеспечивают необходимое дополнительное предложение товара X , будут стремиться сбыть дополняющие X товары). Такое падение цены взаимодополняемых товаров приведет в свою очередь к увеличению спроса на них (и, следовательно, спроса на товар X); чтобы уравновесить отмеченные тенденции, потребуются дальнейшее повышение цены товара X .

Теперь, в качестве следующего шага, эти принципы можно применить к исследованию самих товаров — заменителей товара X и дополняющих по отношению к нему товаров. Если у первых в свою очередь есть свои полноценные заменители, цены их, при росте цены товара X , окажутся затронутыми сравнительно слабо, а это в свою

¹ Это утверждение опять-таки свободно от исключений только в том случае, когда эффектом дохода можно пренебречь.

очередь смягчит изменение цены товара X . Но если же речь идет о наборе взаимодополняемых товаров, их цены будут, с ростом цены товара X , колебаться все сильнее и соответственно сильнее будет колебаться и цена товара X .

Таким образом, следует рассматривать дополняемость, подобно не совершенной заменяемости, как свидетельство жесткости системы, — жесткости, которая понижает эластичность предложения всякого определенного товара. Конечно, если бы мы аналогичным образом начали исследование с предположения об увеличении предложения товара X , мы бы обнаружили, что те же самые факторы способствуют уменьшению эластичности спроса.

8. Этим завершается все, что я должен сказать по вопросам, связанным с теорией обмена. И я сомневаюсь, что можно добавить к сказанному еще что-либо на данном уровне обобщения. Мы можем, следовательно, сразу перейти к практическому приложению теории. Памятуя о том, в какой большой степени традиционная теория международной торговли, например, основана на анализе двух товаров, мы не должны слишком стесняться в применении нашей теории, имеющей гораздо более общий характер.

Я, однако, не намерен следовать таким путем — как потому, что в настоящей книге экономический анализ в основном не сосредоточен на отдельных проблемах, так и главным образом потому, что я не считаю хоть сколько-нибудь необходимым упускать из виду многочисленные аспекты реального мира (а это мы должны были бы сделать, если бы попытались в рамках чистой теории обмена уделить меньше внимания действительным проблемам).

И по совершенно иной причине хорошо, что так много времени потрачено на теорию обмена. Когда в последующих главах мы продолжим анализ производства и даже когда в части IV перейдем к исследованию проблем динамики, то обнаружим, что возникают почти такие же вопросы, как те, которые мы анализировали здесь. На первый взгляд они покажутся несколько более сложными, но их можно будет поставить в сравнительно знакомой нам форме, и, таким образом, окажется, что ответ нам уже известен. Вот почему теория обмена составляет существенную часть исследования экономической системы в целом.

ГЛАВА VI

РАВНОВЕСИЕ ФИРМЫ

1. В отличие от теории равновесия, имеющей дело с отдельным индивидом, теория равновесия фирмы обсуждается в современной литературе практически *ad nauseam**¹. В некотором смысле я мало что могу добавить к этим исследованиям. И все-таки нам необходимо повторно рассмотреть соответствующие вопросы, чтобы выявить определенный параллелизм, который характерен для случая отдельной фирмы и случая отдельного индивида. Именно этот параллелизм позволит нам придать законам рыночного поведения фирмы вид, похожий на тот, что уже знаком нам по рассмотренному случаю, и в конечном счете расширить сформулированную в предыдущей главе теорию, чтобы охватить также и производство.

Удобнее всего перейти от теории стоимости к теории производства следующим образом. До сих пор мы предполагали, что ведущие торговлю индивиды приходят на рынок с определенными товарами или услугами и что они могут получить другие товары единственным путем — путем обмена. Теперь же мы должны считаться с тем фактом, что иногда они в состоянии получать новые товары иным путем — путем технических преобразований или путем производства. Ясно, что эти индивиды не пойдут по такому пути до тех пор, пока он не окажется более предпочтительным, чем простой обмен; значит, такой путь будет обладать преимуществами в превращении посредством производства одного набора «обменоспособных» благ в другой набор благ только тогда, когда получающийся в результате набор благ имеет более высокую рыночную стоимость, чем исходный. Следовательно, в различных рыночных условиях для производства открываются

¹ См. например: Дж. Робинсон. Экономическая теория не-совершенной конкуренции. М., «Прогресс», 1986.

различные выгодные возможности; и эти возможности могут открываться перед разными людьми. Тем самым состав группы лиц, которые получают товары посредством технических преобразований, а не путем простой продажи своих услуг (т. е. класс предпринимателей), может изменяться.

Для предпринимателя в дальнейшем будет, как правило, характерно то, что он приобретает некие услуги (факторы производства) не потому, что испытывает непосредственное желание их иметь, а потому, что нуждается в них для полного использования своих производственных возможностей. Можно считать, что количество факторов производства, которые он применяет, полностью зависит от характера обеспечиваемого ими производства; следовательно, предприятием (осуществляющим превращение факторов в продукты) можно называть обособленную экономическую единицу, функционирование которой не связано с личными потребностями предпринимателя. Оно приобретает производственные факторы и продает продукты; цель предприятия состоит в максимизации разницы в стоимости факторов и продуктов¹.

2. Мы можем начать с анализа, который будет в точности походить на наше исследование теории полезности. Предположим, что существует отдельное предприятие и что ему противостоит рынок, характеризующийся условиями совершенной конкуренции. Каковы необходимые условия равновесия для такого предприятия?

Возьмем сначала простейший случай. Перед отдельным предприятием открываются технические возможности превратить единичный фактор A в единичный продукт X . На рынке установились цены как на A , так и на X ; следовательно, предприятию выгодно развертывание производства, пока совокупная стоимость получаемого в результате продукта больше, чем совокупная стоимость примененного фактора. Кроме того, предприя-

¹ Кроме факторов производства, приобретаемых на рынке, предприятие может также использовать факторы, которые предоставляет сам предприниматель. Если эти факторы таковы, что их можно было бы продать (а не применить в производстве), то издержки предприятия возрастут на величину, равную рыночной цене этих факторов. Если же данные факторы могут быть использованы разве что в производстве, их применение не станет способствовать росту издержек предприятия, и не следует (да и нельзя) считать, что они увеличивают поступления фирмы.

тию выгодно производить продукт в таком количестве, чтобы эта разница была как можно больше.

Изобразим все это графически. Если отложить количество фактора A по горизонтальной оси, а количества продукта X — по вертикальной, то можно получить кривую, показывающую, какое максимальное количество продукта получается при

трансформации каждого данного количества фактора. Однако пока мы не будем делать особых предположений относительно формы полученной кривой производства (production curve) (см. рис. 18).

Теперь предположим, что применяется количество фактора, равное ON , а количество получаемого продукта составляет соответственно PN . Пусть отрезок OM равен отрезку PN , а MK — столько продукта, что его рыночная стоимость равна стоимости ON производственного фактора. Тогда OK суть добавочный продукт, который достается предприятию. Стоимость продукта OK равна превышению поступлений над затратами.

Условия равновесия заключаются в том, что OK максимально и выражается положительной величиной.

На изображенном нами графике (см. рис. 18) первое из этих условий не выполняется. Если точка P будет перемещаться вдоль по кривой, то линия PK сместится вверх (смещаясь, она будет оставаться параллельной сама себе, поскольку ее наклон, выражаемый отношением MK/PM , будет равен соотношению цен фактора и продукта, которое задано условиями рынка). Линия PK будет продолжать смещаться вверх, так что отрезок OK станет увеличиваться, пока PK не превратится в касательную к кривой производства (см. рис. 19). Таким образом, условия равновесия могут быть сформулированы следующим образом.

(1) Линия PK должна касаться кривой производства. Иначе говоря, наклон кривой производства в точке равновесия должен равняться отношению цены фактора к цене продукта. Тогда наклон кривой производства равен приращению продукта, вызванного небольшим при-

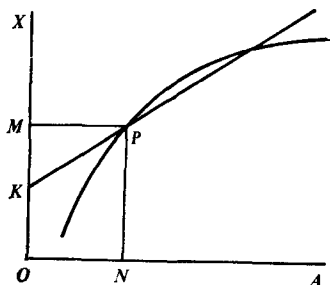


Рис. 18

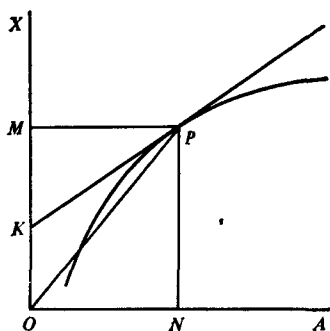


Рис. 19

ращением фактора; иными словами, речь идет о предельном продукте. Таким образом, данное условие равновесия в привычной форме можно выразить двояко: цена фактора равна стоимости его предельного продукта и цена продукта равна предельным издержкам его производства.

(2) Наибольшего, а не наименьшего значения OK достигает тогда, когда кривая производства будет в

точке касания выпукла вверх. При этом подразумевается, что в точке равновесия предельный продукт должен сокращаться или предельные издержки — возрастать.

Как следует заметить, эти два условия внешне почти совпадают с условиями, к которым мы пришли в своей теории субъективной стоимости. Кривая производства в том виде, в каком мы ее здесь изобразили, весьма напоминает по своим свойствам кривую безразличия. Там речь шла о равенстве соотношения цен и предельной нормы замещения, здесь же мы наблюдаем равенство между соотношением цен и предельным продуктом (последний при желании можно рассматривать как *предельную норму трансформации*). Что же касается условий стабильности, вместо падения предельной нормы замещения рассматривается уменьшение предельного продукта. Следовательно, эти два условия по сути одинаковы; они помогут нам построить теорию поведения фирмы, весьма напоминающую нашу теорию поведения отдельного индивида.

(3) Однако теория производства предполагает третье условие равновесия, не находящее соответствия в теории субъективной полезности. Значение добавочного продукта OK должно быть положительным. Теперь же OK может быть положительным только в том случае, когда наклон OP уменьшается при смещении точки P вправо. Наклон OP измеряет отношение между количеством продукта и количеством фактора, иначе говоря, измеряет средний продукт. Третье условие равновесия состоит, таким обра-

зом, в том, что средний продукт должен уменьшаться, или средние издержки должны возрастать¹.

Таким образом, условия равновесия можно выразить в двух взаимоисключающих формах:

- | | |
|--|---|
| 1. Цена фактора равна стоимости продукта | 1. Цена продукта равна предельным издержкам |
| 2. Предельный продукт уменьшается | 2. Предельные издержки увеличиваются |
| 3. Средний продукт уменьшается | 3. Средние издержки увеличиваются |

3. До сих пор мы опирались на графические методы. Теперь же необходимо задаться вопросом: действительно ли правдоподобны выведенные благодаря этим методам условия равновесия? Второе и третье условия связаны со свойствами кривой производства; может ли быть на самом деле, чтобы соотношение между фактором и продуктом характеризовалось этими свойствами? Когда в аналогичном случае речь шла об отдельном индивиде, мы не видели оснований сомневаться в правдоподобности условия, согласно которому предельная норма замещения уменьшается. Однако теперь мы должны рассматривать не одно, а два условия и, кроме того, ответить на более серьезные, чем прежде, вопросы.

Критический анализ только что рассмотренных условий равновесия требует принять во внимание два соображения. Первое: нередко сами предприниматели убеждены в том, что действуют в условиях снижения средних издержек. Второе соображение носит в большей мере теоретический характер и обусловлено толкованием «законов убывающей и возрастающей доходности», которое распространено среди современных авторов. Тенденция к возрастанию доходности (в более широком смысле слова — к снижению издержек) вызвана как экономией, связанной с расширением масштабов производства, так и особенно неделимостью единиц соответствующих факторов и неде-

¹ В то же время мы можем рассуждать следующим образом. Если добавочный продукт выражается положительной величиной, цена его должна превышать средние издержки. Но цена равна предельным издержкам. Следовательно, предельные издержки должны быть больше средних. Итак, производство дополнительной единицы продукции должно вести к повышению средних издержек, а тем самым средние издержки должны возрастать.

лимостью соответствующих производственных процессов. Тенденция к убыванию доходности (возрастанию издержек) возникает, если увеличивается количество ресурсов определенного вида, используемых при изготовлении продукта, в то время как количество ресурсов другого вида (или видов) остается неизменным или увеличивается сравнительно медленно. Когда фирма вынуждена действовать в условиях роста, средних издержек, это значит, что преобладает вторая из двух отмеченных тенденций, иначе говоря, будет неизбежно наблюдаться не просто использование редких ресурсов определенного вида, но использование ресурсов достаточно редких, чтобы воспрепятствовать всякой возможной экономии, обусловленной расширением масштабов производства¹.

Таким образом, ситуация, которая показана на наших рисунках, может возникнуть только в том случае, когда фактор *A* объединяется с определенными ресурсами, которыми фирма обладает лишь в ограниченном количестве и которые не позволяют ей завоевать еще большую часть рынка. При обсуждении краткосрочных проблем здесь речь как раз может идти о принадлежащих фирме производственном оборудовании или станках, которые были изготовлены в прошлом и являются, вероятно, в известном смысле единственными в своем роде. При обсуждении же долгосрочных проблем нам необходимо принять во внимание только конечный контроль, осуществляемый самим предпринимателем. Единственная причина, по которой должны возрасти предельные издержки, состоит в том, что по мере расширения масштабов производства увеличиваются и трудности, связанные с контролем деятельности предприятия².

Однако необходимо помнить, что мы имеем дело с двоякого рода условиями: возрастанием предельных издержек и возрастанием средних издержек производства. Предельные издержки должны расти по мере увеличения размеров фирмы, обеспечивая на каком-то этапе остановку этого процесса. Однако рост предельных издержек не служит достаточным условием равновесия. Вовсе нельзя утверждать, будто невозможно такое положение дел, при котором предельные издержки немного увеличиваются из-за трудностей, связанных с контролем фирмы, размер

¹ См. Дж. Робинсон. Цит. соч. Приложение.

² См., однако, ниже, с. 319—320.

которой растет. Я все-таки полагаю, что такие условия деятельности фирмы, надо ожидать, встречаются чаще всего. Однако, если предельные издержки лишь немного превышают их минимальное значение, они будут, вероятно, меньше средних издержек (когда предельные издержки минимальны, средние будут их обязательно превышать). Следовательно, если фирма продает продукцию по цене, равной ее предельным издержкам, она продает непременно «в убыток».

4. Можно, видимо, согласиться с тем, что при анализе подобной рыночной ситуации необходимо отвергнуть допущение о совершенной конкуренции. Если мы предполагаем, что типичная фирма (во всяком случае, в тех отраслях, где наблюдается значительная экономия, обусловленная расширением масштабов производства) в некоторой степени определяет уровень цен, по которым продает свою продукцию (и тем самым является в некоторой степени монополистом), то указанные выше трудности анализа перестают существовать. Цена, по которой продает продукцию монополист, уже не равна предельным издержкам, а превышает их на величину, зависящую от эластичности спроса на данную продукцию. Следовательно, цена может превышать средние издержки, даже если предельные издержки меньше средних.

Пока все хорошо. И все-таки необходимо признать, что полностью отбросить допущение о совершенной конкуренции и для всех случаев принять предположение о монополии — значит обязательно вызвать весьма «разрушительные» последствия для экономической теории. При монополии условия стабильности теряют определенность и, следовательно, разрушается основа, которая позволяет вывести экономические законы. Условиям монополии соответствует не только снижение средних издержек — ей также соответствует снижение предельных издержек. Должно же все-таки существовать нечто, способное положить конец расширению фирмы; это расширение также может быть остановлено путем ограничения рынка ростом предельных издержек, хотя, конечно, возрастание как предельных, так и средних издержек может наблюдаться одновременно.

Ситуацию, которая складывается на рынке, можно проиллюстрировать примером, когда увеличился спрос на продукцию монополиста (этот рынок рассматривается те-

перь изолированно от других; вторичные воздействия на него не принимаются во внимание). Возрастание спроса на продукт фирмы может привести к повышению или к понижению его цены; все, что мы знаем, так это то, что цена должна превышать предельные издержки на некоторую величину, и величину незаданную. Результат возрастания спроса — дважды неопределенный: упомянутая величина может колебаться и предельные издержки могут с увеличением выпуска расти или снижаться. (На самом деле даже нельзя с уверенностью сказать, что выпуск будет расти, — если эластичность спроса, по мере его расширения, уменьшается, то выпуск может и сократиться¹.)

Есть лишь одна возможность, я полагаю, спасти хоть что-то от этого крушения (и нужно не забывать, что под угрозой крушения находится экономическая теория в своей большей части). Для этого нужно предположить, что интересующие нас условия рынка, в которых оказывается большинство фирм, не так уж сильно отличаются от условий рынка при совершенной конкуренции; нужно, далее, допустить, что разница между ценами и предельными издержками не велика и в то же время не сильно колеблется, а также допустить (а это в значительной мере следствие первого предположения), что предельные издержки все-таки растут, когда выпуск продукции находится в состоянии равновесия (снижение предельных издержек наблюдается редко). Тогда характер управляющих экономической системой законов, которые действуют в условиях совершенной конкуренции, заметным образом не изменится при условии, что система будет включать в себя многие элементы монополии². В конце концов, стоит

¹ Наше внимание к этому примеру может, видимо, вызвать возражения: если последствия расширения спроса неопределенны, то уж последствия повышения (предельных) издержек вполне ясны. Однако эффект такого повышения издержек приобретает определенность только благодаря предположению о совершенной конкуренции на рынках производственных факторов; определенный характер эффекта, вызываемого ростом издержек, есть просто отражение тех экономических законов, которые, таким образом, пока еще действуют в отношении этих рынков.

² В общем случае, когда фирма применяет несколько факторов, мы должны принимать во внимание возможность как «монопсонистической» эксплуатации факторов, так и монополистических действий со стороны фирмы при продаже продукта. Нам, возможно, следует представлять себе фирму, которая включает в свою при-

попытаться именно так и найти выход из положения¹. Однако мы должны осознавать, что предпринимаем рискованный шаг и, видимо, серьезно сужаем проблемы, решению которых будет служить наш анализ. Лично я все-таки сомневаюсь в том, что многие из тех проблем, которые мы должны будем по этой причине исключить из рассмотрения, поддаются плодотворному анализу методами экономической теории.

5. Теперь вернемся к случаю совершенной конкуренции. Предположим, что фирма располагает определенным запасом некоторого производственного ресурса (соответствующими особыми производственными возможностями), который достаточен для того, чтобы обеспечить производство при возрастании средних издержек. Теперь продолжим выяснение условий равновесия для более общего случая, чем тот, который был исследован выше и предполагал существование одного фактора и одного продукта.

Сейчас у нас нет причин ограничивать степень общности рассуждений. Технические возможности, которые открываются перед предприятием, обычно весьма многообразны. Чтобы произвести тот или иной продукт, обыкновенно требуются несколько факторов; очень часто также оказывается предпочтительным производить сколько-то совместных продуктов, чем производить один отдельный продукт. Поэтому будем считать, что наша фирма использует свои производственные возможности, чтобы превратить факторы A, B, C, \dots в продукты X, Y, Z, \dots .

Теперь, при исследовании общего случая (так же, как и в нашем первом простом случае, когда технические условия определяли кривую производства, показывающую «единичное» отношение между производством продукта и количеством фактора), мы наблюдаем некое отношение между различными количествами факторов и различными количествами продуктов, получаемых благодаря этим факторам. (При желании мы можем рассматривать его как

быль (возможно, необходимую) средства, выжимаемые из покупателей продукции фирмы, с одной стороны, и из поставщиков производственных факторов — с другой.

¹ Имеет смысл заметить, что Курно, первый из экономистов, который дал четкое определение совершенной конкуренции, представил его точно в таком же виде. Безусловно, Курно не считал, что на деле конкуренция обычно совершенна, — понятие совершенной конкуренции в огромной степени упрощало приближение к действительности.

поверхность, имеющую много измерений.) Если известно, каково это отношение, заданы все количества факторов и все, кроме одного, количества продуктов, можно вывести, каким будет максимальное количество «оставшегося» продукта. Аналогичным образом при всех заданных количествах продуктов и всех, кроме одного, количествах фактора можно вывести минимально необходимое количество «оставшегося» фактора¹.

Пусть задан набор соответствующих величин, отражающий некоторое количество факторов и продуктов; при этом движение производства может быть как угодно сложным — его можно свести к следующим видам (или к одному из них): (1) производство одного из продуктов может быть расширено за счет производства другого продукта, т. е. может произойти замещение одним продуктом другого; (2) один фактор может заменить другой; (3) количества одного фактора и одного продукта могут быть одновременно увеличены (или уменьшены)².

Если, с точки зрения предприятия, цены всех продуктов и всех факторов заданы, то количество производственных факторов, которые оно будет применять, и количество продуктов, которые оно произведет, будут определены условием, согласно которому прибыль максимальна. Тем самым подразумевается, что ее нельзя тем или иным пу-

¹ Очевидно, должны быть случаи, когда количества всех, кроме одного, факторов и соответствующих продуктов выбираются наугад, и оказывается, что никакого количества этого одного фактора не хватает, чтобы произвести данный набор продуктов. Если количество продуктов очень велико, а в распоряжении фирмы имеется лишь немного всех, кроме одного, факторов, то даже огромных объемов этого фактора может не хватить (при условии, что его не так легко использовать в различных целях). Однако представляется, что эта трудность не имеет особого значения. Развивая анализ, мы всегда будем начинать с положения равновесия, т. е. с набора величин, отражающих соответствующие количества. И больше нет необходимости предполагать, что возможны те или иные отклонения от этого положения. Все это, я полагаю, допустимо.

² В ходе исследования даже этот вопрос без особой необходимости усложнен — ведь первые два вида могут быть сведены к третьему. Так, можно считать, что замещение продуктом X другого продукта — продукта Y — состоит из: (1) одновременного возрастания количеств продукта X и фактора A ; (2) одновременного уменьшения количеств фактора A и продукта Y ; при этом количества фактора и продукта так приводятся в соответствие, что разнонаправленные изменения количества фактора взаимно погашаются. Таким образом, у нас при желании нет необходимости рассматривать выделенные два вида изменений. Но я думаю, что удобнее будет все-таки сохранить такое разделение.

тем увеличить. Таким образом, мы получим следующие условия равновесия.

(1) В соответствии с тем, что цена в условиях равновесия равна предельным издержкам, мы имеем три вида условий:

а) соотношение цен всяких двух продуктов должно равняться предельной норме замещения между ними (теперь это будет производственная норма замещения).

б) соотношение цен всяких двух факторов должно равняться соответствующей предельной норме замещения.

в) соотношение цен всякого фактора и всякого продукта должно равняться предельной норме трансформации между фактором и продуктом (иначе говоря, предельному продукту фактора, выраженному в соответствующем продукте).

(2) Теперь пришла очередь условий стабильности. Преобразование фактора в продукт потребует, чтобы соблюдалось определенное условие (оно уже установлено для случая с одним фактором и одним продуктом) — убывание предельной нормы преобразования или убывание предельного продукта. Чтобы осуществилось замещение одного продукта другим, необходимо соблюдение условия «возрастания предельной нормы замещения», иначе говоря, возрастание предельных издержек, выраженных в издержках производства другого продукта (предельных издержек альтернативных возможностей); чтобы осуществилось замещение одного фактора другим, необходимо «убывание предельной нормы замещения»¹.

Справедливость этих условий сохраняется не только для случая, когда осуществляются единичные процессы замещения или преобразования (замещение одного продукта одним продуктом, одного фактора — одним фактором, преобразование одного фактора в один продукт), но и для случая, когда в процессе замещения или преобразования участвуют группы товаров и факторов. Предельная норма замещения между любой парой товарных групп должна расти, а предельная норма замещения между

¹ Предельная норма замещения продуктов возрастает, так как совокупная стоимость выпускаемых продуктов должна быть максимизирована; предельная норма замещения факторов убывает, так как совокупная стоимость факторов должна быть минимизирована. Эти условия легко проверить графически, если предположить, что количество всех факторов и продуктов известно, а значения двух заданных продуктов (или факторов) откладываются по осям координат.

любой парой групп факторов — уменьшаться; предельная норма преобразования между любой группой факторов и группой товаров должна уменьшаться¹.

В результате действия последнего правила предельные издержки производства определенного продукта должны с ростом выпуска увеличиться, даже если предложение всех факторов (за исключением заданных производственных возможностей), как считается, изменяется.

(3) Наконец, вместо единственного условия, предполагающего, что прибыль выражается положительной величиной, мы получили целый «набор» условий. Прибыль должна быть положительной, чтобы не оказалось выгодным прекратить сразу все производство. Но также не должно быть выгодным частичное прекращение производства с целью исключить из него какой-либо из продуктов X , Y , Z и т. д. или какую-либо группу этих продуктов. Следовательно, средние издержки производства каждого продукта должны увеличиваться, как и средние издержки производства группы товаров, включая целую их группу из всех товаров. Только последнее из рассмотренных условий (все, что было сказано выше в настоящей главе о средних издержках, связано с этим условием), как я полагаю, действительно может вызвать заметную озабоченность. Ведь довольно легко допустить, что единичный продукт (или подгруппа товаров), входящий в совместный продукт, будет обыкновенно производиться при возрастающих средних издержках (сильно растущих предельных издержках). Производство товаров, входящих в такую подгруппу, окажется серьезно ограниченным, если выпуск прочих продуктов не будет расширяться.

Таковы условия равновесия для общего случая. Теперь можно продолжать исследование, как мы это делали в части I. Допустим, что условия равновесия (2) и (3) справедливы для положений, близких к положению равновесия. Таким образом, мы затем и выведем законы рыночного поведения фирмы.

¹ Иначе говоря, пусть количество каждого фактора из некоторой группы увеличивается на некоторую произвольную величину, и известны соответствующие значения приростов для количеств продукта, выпуск которого становится возможным благодаря увеличению количества фактора. Далее, пусть количество каждого фактора возрастает вторично на такую же величину; тогда этого приращения окажется недостаточно, чтобы количество продукта возросло на первоначальную величину (см. правило, приведенное в гл. I, § 5).

ГЛАВА VII

ДОПОЛНЯЕМОСТЬ И ЗАМЕНЯЕМОСТЬ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА

1. Теперь нам необходимо рассмотреть вопрос о том, что происходит, если определенные цены на продукты и факторы производства, принадлежащие фирме, находившейся в состоянии равновесия, изменяются. Фирма использовала бы определенные количества факторов и производила бы определенные количества продуктов; каким образом изменение цен скажется на этих количествах?

Эта проблема в точности совпадает с той, которую мы рассматривали в главах II и III применительно к частному лицу; наше исследование будет продолжено в том же направлении, хотя и неудивительно, что на этот раз нам придется обратить внимание на несколько иное множество точек.

Начнем с самого простого случая, с того, который мы подробно обсуждали в предыдущей главе. Производственные возможности самого предпринимателя ограничены; в противном случае он применяет только один фактор производства и производит только один продукт. Тогда его положение равновесия показано на рис. 19 в предыдущей главе; оно опять представлено точкой P на рис. 20 ниже. Предположим теперь, что цена фактора производства падает. Непосредственным результатом этого (до того, как предприниматель как-то изменит объем производства) станет увеличение прибыли с OK до OK_1 . Но так как PK_1 не касается кривой производства, то OK_1 не является максимальной прибылью, которую может обеспечить себе предприниматель в новых условиях. В его интересах переместиться вдоль кривой производства в точку P' , касательная $P'K_2$ к которой параллельна PK_1 .

Так как кривая производства выпукла вверх (что соответствует уменьшению предельного продукта или возрастанию предельных издержек), точка P' , в которой касательная к этой точке поднимается не так круто, как

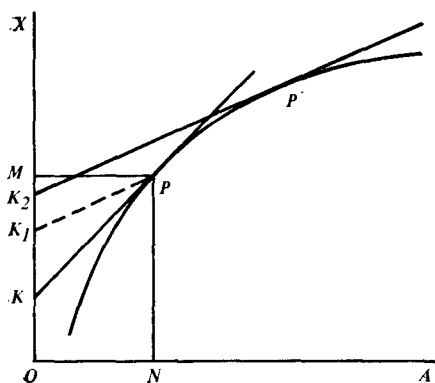


Рис. 20

касательная в точке P , должна лежать правее точки P . Таким образом, падение цены на фактор производства приводит к его более интенсивному использованию и к увеличению выпуска продукции.

Повышение цены продукта, которое также выражается в уменьшении наклона касательной, приведет к точно таким же последствиям.

Эти следствия крайне просты, но методы, при помощи которых они были получены, позволяют вывести и другие, более интересные заключения. Точно так же, как и в случае с частным лицом, изменение цен перемещает фирму в положение, которое графически можно представить как точку касания новой прямой, имеющей другой наклон. Но когда речь шла о частном лице, новая прямая касалась другой кривой, когда же речь идет о фирме, она касается той же самой кривой. Таким образом, если стоит вопрос о производстве, нам не приходится сталкиваться с чем-либо подобным эффекту дохода, с которым было столько хлопот в теории полезности. Единственный наблюдаемый здесь «эффект производства» в чем-то похож на эффект замещения; он выражается движением вдоль кривой (в данном случае вдоль кривой производства, раньше — вдоль кривой безразличия), свойства которой известны нам из условий стабильности.

Но эффект производства, так же как и эффект замещения, таит в себе другую трудность — трудность, связанную с дополняемостью. Этот вопрос оказывается на самом деле в теории производства более запутанным, чем в теории полезности. Если в теории полезности нам необходимо было просто рассмотреть отношения между товарами, которые можно было считать (в определенном смысле слова) одинаковыми, то здесь мы имеем дело с товарами двух видов — с факторами производства и производимыми

Рис. 21

В новой точке равновесия используется больше фактора A и меньше фактора B — произошло замещение фактора B фактором A . Этот результат совершенно так же

однозначен, как и в случае, когда применяется один фактор и выпускается один продукт. Тогда падение цены фактора A приводило к увеличению продукта X , здесь оно приводит к сокращению спроса на фактор B . Каждое из этих последствий неизбежно.

3. Так же как и в теории полезности, нам следует ожидать, что такого рода неизбежные результаты в этих двух случаях получаются потому, что каждый раз мы работали всего с двумя переменными — одним фактором и одним продуктом — или с двумя факторами. Можно полагать, что, как только мы перейдем к более сложным случаям, такая определенность исчезнет.

Предположим, что фирме опять надо произвести заданный объем продукции, но теперь она использует три фактора: A , B , C . Предположим, далее, что цена фактора A падает. Тогда, поскольку отношение цен факторов B и C не изменяется, их можно (как в теории полезности) рассматривать как единичный фактор¹. Следовательно, спрос на фактор A должен опять неизбежно возрасти, а спрос на факторы B и C (взятые вместе) должен сократиться. Неизбежно произойдет замещение фактором A остальных факторов, вместе взятых.

Как и прежде, однако, не обязательно, чтобы происходило замещение каждого из прочих, кроме A , факторов. Фактор B может быть дополняющим по отношению к фактору A ; в этом случае спрос на фактор B возрастет. Произойдет замещение факторами A и B фактора C .

Как и в теории полезности, условие взаимодополняемости факторов A и B заключается в том, чтобы замещение фактором A фактора C (при постоянном количестве фактора B) сдвигало бы предельную норму замещения фактором B фактора C «в пользу» B .

Таким образом, пока объем продукции остается неизменным и пока мы рассматриваем только замещение одних факторов другими, можно вывести в точности такие же правила, как и те, что мы установили, изучая эффект замещения в бюджете потребителя. Ясно, к каким выводам мы в действительности придем, если рассмотрим случай, когда фирма использует постоянное количество производственных факторов и (под влиянием изменения цен)

¹ Как и в теории полезности, это можно обосновать математически, анализируя условия стабильности. См. сноску на с. 127.

изменяет объем производства совместных продуктов. Новым будет лишь то, что повышение цены вызовет замещение этим продуктом всех других продуктов, а также, быть может, и замещение какими-либо дополняющими продуктами.

4. Что же произойдет теперь, если изменяться будут и количества факторов, и количества продуктов? Это самый важный случай.

Предположим, что фирма производит один продукт X и использует два фактора производства — A и B . Тогда спрос на фактор A должен неизбежно увеличиться, если его цена падает, — ведь отношение, связывающее количество факторов с количеством продукта, обнаруживает свойства, аналогичные тем, с которыми мы знакомы. Но как падение цены повлияет на предложение товара X и спрос на фактор B ? Если мы будем рассматривать здесь продукт отдельно, то может показаться, что его предложение должно непременно увеличиться (см. рис. 20); если рассматривать сам по себе спрос на производственный фактор, то может показаться, что он непременно должен уменьшиться (см. рис. 21). Такой ход рассуждений будет, однако, неправильным. Если бы так рассуждать можно было применительно к случаю, когда используются три фактора (который мы только что обсудили), то оказалось бы, что спрос на фактор A должен увеличиться за счет спроса на фактор B и за счет спроса на фактор C . Мы знаем, что это не обязательно так: либо B , либо C могут быть дополняющими к A .

Если использовать понятие дополняемости при анализе случая двух факторов и одного продукта, то станет ясно, что расширение спроса на фактор A может быть уравновешено трояким образом.

(1) Предложение продукта X может увеличиться, а спрос на фактор B — сократиться (нет никакой дополняемости).

(2) Предложение продукта X может увеличиться, но может возрасти и спрос на фактор B (здесь A и B — взаимодополняемые факторы).

(3) Спрос на фактор B может сократиться, но и предложение продукта X может также уменьшиться. В этом случае обнаруживается необычная «обратная» дополняемость между фактором и продуктом. Становится ясно (и это действительно непосредственно следует из сравнения

рис. 20 и рис. 21), что обычное отношение между фактором и продуктом, при котором расширение использования фактора приводит к увеличению производства продукта, имеет много общих черт с отношением заменяемости между товарами, между факторами или между продуктами. Но если это обычное отношение соответствует замещаемости, то должно быть, по-видимому, нечто такое, что соответствует дополняемости. Здесь мы и сталкиваемся с этим нечто. Назовем его «регрессией» (regression). Если фактор A и продукт X регрессивны, то замещение фактором A фактора B уменьшит предельный продукт фактора B , выраженный в единицах X , и, таким образом (при данных ценах B и X), вызовет сокращение предложения X .

У меня такое чувство, что в этом месте читатель протрет глаза и скажет, что в наших рассуждениях что-то не так. Регрессия является таким странным отношением, что его трудно согласовать со здравым смыслом. Кажется, мы упустили из виду нечто такое, что или исключает возможность регрессии, или хотя бы очень резко ограничивает вероятность ее существования. Посмотрим, что же это может быть.

5. Если третий способ уравновесить расширение спроса на фактор A (A и X регрессивны) представляется весьма маловероятным, то второй (A и B — взаимодополняемы) легко согласуется со здравым смыслом. В этом, как мы увидим, и состоит ключ к решению задачи. Существуют причины, позволяющие нам расположить три наших способа в следующем порядке по степени их вероятности. Скорее всего, A и B будут факторами взаимодополняемыми; затем, вероятно, что не будет отношений ни дополняемости, ни регрессии; наконец, наименее вероятно, что будет наблюдаться регрессия. Причины всего этого взаимосвязаны.

Прежде всего возьмем крайний случай, когда можно доказать, что два фактора *должны* быть взаимодополняемы. Как мы помним, два фактора взаимодополняемы, если увеличение количества применяемого фактора A (при постоянном количестве фактора B) и соответствующее увеличение объема выпускаемого продукта X «сдвигает» предельную норму трансформации фактора B и X «в пользу» B , иными словами, повышает значение предельного продукта фактора B . Следовательно, критерием взаимодополняемости факторов является не что иное, как

давно используемый и известный критерий «совместного функционирования» факторов: увеличение количества одного из них повышает предельный продукт другого¹. В этом случае у нас нет необходимости менять принятые в настоящее время определения².

Рассмотрим теперь, что происходит при тех особых условиях производства, когда не существует ограничения, задаваемого фиксированными «производственными ресурсами» предприятия^{*}; так что издержки не растут, хотя объем выпускаемой продукции увеличивается, когда отсутствует экономия, обусловленная расширением масштабов производства, и издержки не снижаются при расширении объема выпускаемой продукции, а ситуация точно соответствует условиям совершенной конкуренции. Издержки (и средние, и предельные) постоянны: прибыль равна нулю; если цена единицы каждого фактора равна его предельному продукту, то стоимостной объем продукта в точности покрывает стоимостной объем издержек³. Так как предельные издержки постоянны, то увеличение объема продукта, обусловленное одновременным пропорциональным увеличением обоих факторов, предельный продукт двух факторов, взятых вместе, также должно быть постоянным. Но этот совместный предельный продукт складывается из четырех частей:

(1) предельного продукта фактора A при постоянном количестве фактора B ;

(2) приращения (положительного или отрицательного) этого предельного продукта, обусловленного одновременным увеличением количества фактора B . Приращение будет положительным, если A и B — взаимодополняемые факторы, отрицательным — если они заменители;

¹ См.: А. Пигу. Экономическая теория благосостояния, часть IV, гл. 3.

² Однако мое определение в точности совпадает с определением проф. Пигу только в случае, когда рассматриваются один продукт и два фактора. Если же факторов больше чем два, мой критерий будет зависеть от того, что произойдет с предельным продуктом фактора B (его количество неизменно), если предложение остальных факторов (C и др.) не постоянно, а изменяется таким образом, что величины их предельных продуктов остаются без изменения.

³ Таким образом, в рассматриваемом случае объем производства продукта X является линейно-однородной функцией количеств факторов A и B . Этот случай иногда называют «постоянной доходностью, обусловленной расширением масштабов производства».

(3) предельного продукта фактора B при постоянном количестве фактора A ;

(4) аналогичного приращения (положительного или отрицательного), обусловленного увеличением количества фактора A . Здесь приложимо указанное выше правило.

Теперь мы знаем, что при увеличении количества используемых факторов первая и третья части уменьшаются. Но мы знаем также, что целое не уменьшается. Следовательно, уменьшение частей (1) и (3) должно быть компенсировано *положительным* приращением частей (2) и (4). Таким образом, факторы A и B должны быть взаимодополняемыми.

Итак, если заданные «производственные возможности» не ограничивают размеров производства, два фактора должны быть взаимодополняемыми. Как только «производственные возможности» начинают ограничивать расширение производства, два фактора уже не обязательно будут взаимодополняемыми. Но некоторая вероятность такого отношения между ними сохраняется, если предельный продукт двух факторов, взятых вместе, снижается медленно. Когда для изготовления одного продукта применяются только два фактора и объем производства этого продукта колеблется, факторы могут быть взаимозаменяемыми лишь при выполнении двух условий: ресурсы предпринимателя, объем которых фиксирован, должны заметно способствовать расширению производства, а сами факторы должны быть такими, чтобы служить *близкими* заменителями при производстве *данного* количества продукции¹.

¹ Таким образом, когда издержки производства постоянны и применяются два производственных фактора, последние неизбежно будут взаимодополняемыми при производстве меняющегося объема продукции и неизбежно будут взаимозаменяемыми при производстве неизменного объема продукции. Этот результат кажется парадоксальным и может привести к неправильному пониманию проблем, если мы не будем достаточно осторожны. При рассмотрении случая постоянных издержек как обычного, естественно определять заменяемость и дополняемость, характеризующие отношения между факторами, предполагая объем выпускаемой продукции неизменным (важнейшим следствием колебания цен факторов является изменение в отношении их количества к объему выпускаемой продукции — ведь нельзя с определенностью говорить непосредственно об объеме продукции, если тотчас же не принять так или иначе во внимание условий спроса). Я придерживался этой точки зрения в приложении к моей работе “Theory of Wages”; этой же точки зрения придерживалась и Дж. Робинсон при рас-

Теперь мы подошли к тому, чтобы дать интерпретацию нашему необычному случаю — регрессии. Если отношения фактора A и продукта X характеризуются регрессией, факторы A и B должны быть взаимно замещающими. Следовательно, ресурсы предпринимателя, объем которых фиксирован, должны играть важную роль в ограничении производства. Увеличение объема применяемого фактора A должно отвлекать эти предпринимательские ресурсы от их совместного использования с фактором B , чтобы они могли использоваться совместно с фактором A . И такой процесс должен сопровождаться сокращением объема выпускаемой продукции. Значит, количество фактора A должно быть таким, чтобы его применение оказалось особенно целесообразным при мелкомасштабном производстве, а применение фактора B — при производстве в больших масштабах. Тогда становится понятно, что падение цены фактора A , которое делает выгодным использование его в большем количестве, может компенсироваться развитием мелкомасштабного производства; предпринимательские ресурсы при этом окажутся, совместно с фактором B , отвлеченными от крупномасштабного производства и привлеченными, совместно с фактором A , к мелкомасштабному производству. Таким образом, объем выпускаемой продукции может уменьшиться. Оказывается, что регрессия — явление, характерное для возрастающей доходности, явление, вполне совместимое с совершенной конкуренцией, если заданные предпринимательские ресурсы имеют достаточное значение. Но отсюда еще не следует, что возможности существования регрессии следует придавать большое значение¹.

смотрении эластичности замещения. (См.: Дж. Робинсон. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М., «Прогресс», 1986, с. 347—348). Недавнее и более подробное исследование подобных вопросов можно найти в работе: P. G. D. Allen. *Mathematical Analysis for Economists*, ch. XIX.)

Занимаясь некоторое время этими проблемами, я убедился в том, что случай, когда издержки постоянны, удобнее не рассматривать как обычный. Я предпочитаю считать, что это крайний случай, — случай, когда участие в производстве ресурсов предпринимателя не принимается во внимание. С этой точки зрения дополняемость и заменяемость, характерные для отношений между факторами, лучше соотносить с изменениями в объеме выпускаемой продукции, так что два фактора, используемые отдельной фирмой, будут, как правило, взаимодополняемыми.

¹ Это объяснение можно проверить, обратив внимание на то, что регрессия, так же как и дополняемость, является отношением

6. Наконец, мы подошли к тому, чтобы покончить с этими особыми случаями и обратиться к общему случаю, когда фирма использует несколько факторов и производит несколько продуктов. Мы опять должны предположить, что факторы применяются совместно с заданными производственными возможностями, так что выполняется условие возрастания предельных издержек.

Посмотрим, что происходит, если (1) цена одного фактора изменяется, когда прочие цены (факторов и продуктов) заданы; (2) изменяется цена одного из продуктов, когда прочие цены заданы.

(1) Если цена фактора A падает, спрос на этот фактор должен возрасти. Это возрастание объема используемого фактора будет обязательно так или иначе уравновешено — следовательно, или предложение некоторых продуктов должно увеличиться, или спрос на некоторые прочие факторы должен сократиться, или же произойдет и то и другое. Мы видели, что если существует всего один фактор B , то спрос на него, вероятно, также увеличится (факторы A и B — взаимодополняемы). Можно показать, что это верно и в том случае, когда применяются несколько других факторов¹. Если заданные возможности предпринимателя не служат заметным ограничителем производства, все используемые факторы должны образовывать одну «дополняющую» группу, каждая пара факторов из которой — взаимодополняемые. Только по мере того, как повышается значение в производстве заданных ресурсов, появляется возможность отношений заменяемости, характерных для какой-либо пары факторов, и в конце концов возникает возможность регрессии, характеризующей отношения между теми или иными факторами и продуктами².

симметричным. Так, если отношения между фактором A и продуктом X характеризуются регрессией, то повышение цены X приведет к расширению объема производства этого продукта, расширению масштабов использования фактора B и сокращению масштабов использования фактора A .

¹ См. ниже с. 466—467.

² Явление регрессии, как представляется, более понятно, когда рассматривается производство совместных продуктов, а не производство только одного продукта. Фактор A может играть особенно важную роль в производстве продукта X , следовательно, когда количество применяемого фактора A возрастает, выпуск продукта X также должен увеличиться. Но если заданные ресурсы предпринимателя будут больше направляться на производство продукта X , они станут менее доступны в производстве продукта Y . Тогда отношения между A и Y могут характеризоваться регрессией.

Падение цены какого-либо фактора приведет тогда к типичным последствиям: предложение продуктов увеличится и спрос на другие факторы также возрастет. Но каждое из этих общих правил допускает, возможно, некоторые исключения, если роль заданных возможностей достаточно велика; некоторые факторы могут оказаться заменителями данного фактора; отношение между некоторыми продуктами и этим фактором могут характеризоваться регрессией; спрос на факторы-заменители и размеры предложения продуктов, отношения между которыми характеризуются регрессией, сократятся.

(2) Если цена некоторого продукта X растет, тогда как цены прочих продуктов неизменны, то предложение X должно увеличиться. Это увеличение может быть обусловлено только расширением использования факторов, или сокращением производства других продуктов, или тем и другим. Есть такие же, по сути дела, причины ожидать, что дополняемость окажется главным отношением среди продуктов; есть также основания полагать, что она будет главным отношением среди факторов (все продукты должны быть взаимодополняемыми, если использование в производстве заданных возможностей предпринимателя пренебрежимо мало). Таким образом, хотя и возможны исключения, вероятно, что выпуск большинства прочих, кроме данных, продуктов возрастет. Общее возрастание выпуска должно сопровождаться общим увеличением количества применяемых факторов (хотя опять-таки этого нельзя утверждать наверняка в отношении каждого из факторов).

Типично, что повышение цены одного из продуктов приводит к расширению предложения прочих продуктов и увеличению спроса на производственные факторы. Возможно лишь ограниченное появление продуктов-заменителей и факторов, отношения между которыми характеризуются регрессией.

Таковы принципы, которые управляют поведением фирмы на рынке. Они отличаются от принципов, управляющих поведением отдельных индивидов, в двух важных отношениях: во-первых, отсутствует эффект дохода, во-вторых, между продуктами, производимыми совместно одной фирмой, и между факторами, применяемыми совместно одной фирмой, существует тенденция находиться в отношении дополняемости. Хотя продукты-заменители и факторы-заменители возможны, маловероятно, чтобы они преобладали.

ГЛАВА VIII

ОБЩЕЕ РАВНОВЕСИЕ ПРОИЗВОДСТВА

1. Теперь мы можем предпринять попытку осуществить задуманный синтез теории. Мы видели (см. гл. I—III), что определяет равновесное состояние частного лица и что можно предположить относительно его реакции на изменения в уровне цен. В гл. IV и гл. V мы использовали полученные принципы, чтобы прояснить функционирование экономической системы, которая состоит исключительно из таких частных лиц, так что единственно возможная экономическая активность представляла собой обмен товарами и услугами. Наконец, в двух последних главах мы ввели в анализ экономическую единицу нового типа — фирму; далее, мы исследовали принципы, определяющие поведение фирмы на рынке. Следовательно, мы, наконец, подошли к тому, чтобы изучать функционирование экономической системы, включающей единицы обоих типов — частных лиц и фирмы; получается, что система цен регулирует не только обмен — она регулирует также производство.

Уже того простого факта, что анализ системы цен подразумевает все-таки исследование производства, достаточно, чтобы говорить об Общем Равновесии Производства. Этим мы и займемся в настоящей главе — гипотезой, которая имеет гораздо более широкое применение, чем Общее Равновесие Обмена. Вопросы, связанные с общим равновесием производства, — это уже достаточно хорошо разработанная теоретическая система, она включает такое количество экономических проблем, что многие теоретические системы, применяемые экономистами в течение последнего столетия, оказываются охваченными этой системой, и их следует рассматривать в качестве ее упрощенных вариантов. Как я лично считаю, она вполне подходит для анализа очень многих проблем, особенно проблем долгосрочного характера, в таких областях, как

распределение и международная торговля, поэтому применение данной теоретической системы вполне оправданно. Однако существуют и такие области исследования, где использование ее в высшей степени рискованно; на самом деле, неверное использование этой системы служит одной из самых распространенных причин ошибок в экономической теории. Ведь она предполагает-таки абстрагирование от некоторых наиболее важных сторон экономической жизни и не позволяет плодотворно изучать все, что связано с этими сторонами.

Главные недостатки данной системы можно, видимо, разделить на три группы. Первое. Она не предполагает анализа монополии и несовершенной конкуренции. Как пояснялось, я не считал, что следует преувеличивать значение этого недостатка. Второе. Она абстрагируется от экономической деятельности государства. Это очень важно, но государство представляет собой такую экономическую единицу, деятельность которой крайне сложно учитывать, так что пределы вмешательства государства, допустимые с точки зрения экономической теории, в известном смысле ограничены. (Это, конечно же, свидетельство несовершенства экономической теории в целом и экономической теории как таковой.) Наконец, данная система не принимает во внимание движения капитала и процента, сбережений и инвестиций, а также всех тех видов деятельности, которые в прежде подготовленной главе я назвал «Спекуляция». Это существенный недостаток, и мы должны предпринять попытку в последней части настоящей книги исправить его. Однако потом окажется, что мы и в этой главе не свернули, по сути дела, со своего пути.

2. Теперь нам необходимо рассмотреть систему, состоящую из индивидов, объединяемых в две группы — в группу частных лиц* и в группу предпринимателей. Такое разделение осуществляется следующим образом. Каждый индивид обладает одним или двумя видами ресурсов: (1) факторы производства, которые могут быть проданы на рынке; (2) ресурсы предпринимателей, с которыми нельзя поступить таким образом, но которые можно использовать, объединив с факторами прочих видов для производства продуктов на продажу. При заданном наборе рыночных цен на факторы и продукты всякий, кто владеет предпринимательскими ресурсами, будет в состоянии

определить, окажется ли прибыльным использование этих ресурсов в производстве. Если да, то он станет предпринимателем. Будучи таковым, он должен решить, как организовать производство, чтобы получать максимальную прибыль. При заданном уровне цен такая обеспечивающая наивысшую прибыль организация определяется техническим состоянием предприятия и величиной предпринимательских ресурсов; следовательно, определен спрос предпринимателя на факторы и предложение продуктов (отраженный на счете предприятия), соответственно определены и размеры получаемой им прибыли. Теперь эта прибыль становится частью дохода предпринимателя, отражаемого его личным счетом (той частью счета, которая свидетельствует о его действиях как частного лица).

Индивид, владеющий лишь ресурсами первого вида, или индивид, который не находит стоящим использовать свои предпринимательские ресурсы, должен решить: (1) какое количество из находящихся в его распоряжении факторов он продает на рынке и (2) какую часть дохода от этой продажи он потратит на товар каждого вида¹. При заданных системе цен и шкале предпочтений это решение должно быть однозначным. Таким образом, мы определим предложение факторов и спрос на товары со стороны частного лица.

Предприниматель, владеющий предпринимательскими ресурсами, а также (или только лишь) факторами, которые можно продать, должен принимать подобные же решения, отражаемые на его личном счете. Доход ему обеспечивает получаемая им прибыль, а также запас факторов; при заданных ценах обе эти величины имеют определенное значение; следовательно, можно определить доход предпринимателя, а тем самым и его спрос на товары.

Рассматривая предпринимателей и частных лиц совместно, можно установить размеры спроса и предложения для товаров всех видов, раз уже задана система цен. Строго говоря, мы должны различать четыре вида рынков: (1) рынки продуктов, на которых спрос связан с частными потребностями (потребностями частных лиц и предпринимателей), а предложение обеспечивается деятельностью предпринимателей (иначе говоря, фирмами);

¹ Я говорю «товар», а не «продукт», чтобы допустить возможность для предпринимателя предъявить спрос непосредственно на факторы (услуги).

(2) рынки факторов, на которые спрос предъявляется фирмами, а предложение обеспечивается частными лицами и предпринимателями; (3) рынки прямых услуг, на которых как спрос, так и предложение связаны с частными лицами и предпринимателями; (4) рынки промежуточных продуктов, которые являются продуктами для одной фирмы и факторами производства для другой, так что и предложение, и спрос обеспечиваются фирмами. Однако на рынках всех видов при заданной системе цен можно определить размеры предложения и спроса.

Как только речь заходит о количестве уравнений, возникает та же самая небольшая трудность, что и в теории обмена. Один товар должен приниматься за стандартный, поэтому необходимо определить, при предположении, что все количество товаров составляет n , только $n-1$ значенные цены. Очевидно, что при этом есть n уравнений, но одно уравнение выводится из остальных. Даже если рынки не находятся в состоянии равновесия, потребности рыночных агентов (частных лиц вместе с предпринимателями и фирм) должны уравновеситься; это значит, что если $n-1$ рынок находится в состоянии равновесия, еще один рынок также должен быть в состоянии равновесия.

3. До сих пор мы продвигались по пути, проложенному Вальрасом и Парето, лишь немного приспособливая их доводы к развитию современных идей, связанных с равновесием фирмы. Но с переходом к обсуждению стабильности системы и ее функционирования мы перестаем ими руководствоваться.

Стабильность равновесия производства следует изучать так же, как мы изучали стабильность равновесия обмена в гл. V. Для нас, к счастью, нет необходимости снова заниматься подобным сложным и довольно утомительным анализом. Ведь в данном разделе мы пока заняты обсуждением стабильности *рынков*; можно, таким образом, учесть формальные результаты проведенного нами исследования и применить их к решению рассматриваемых проблем. Сохраняет справедливость утверждение, что нестабильность может порождаться действием только двух причин: асимметричный эффект дохода и взаимодополняемость. Все, что нужно нам сейчас сделать, — так это исследовать вопрос о вероятности возникновения таких условий, опираясь в значительной степени на нашу новую гипотезу.

Когда спрос и предложение какого-либо товара обеспечиваются частными лицами и предпринимателями, результатом изменения цены может быть, как мы и утверждали раньше, возникновение эффекта дохода или эффекта замещения. Но когда спрос или предложение обусловлены деятельностью фирм, не наблюдается, как мы видели в предыдущей главе, ничего подобного эффекту дохода; единственным результатом изменения цены будет нечто похожее на эффект замещения¹.

Чтобы исследовать нестабильность, обусловленную несимметричностью эффекта дохода, необходимо, следовательно, провести различие между четырьмя типами рынков.

(1) На рынках продуктов падение цены приводит к улучшению положения покупателей и ухудшению положения продавцов; здесь, таким образом, наблюдается эффект дохода для обеих сторон рынка, и он действует точно так же, как мы отмечали в теории обмена. Действие этого эффекта будет способствовать нестабильности системы, вероятно, только в том случае, когда продукт является худшим или когда этот продукт в значительной степени потребляется предпринимателями, производящими его.

¹ В предыдущей главе мы обсуждали только, строго говоря, влияние изменения цены на спрос и предложение отдельной фирмы. Здесь же нам нужно разобраться в воздействии изменения цены на спрос и предложение со стороны группы фирм. Это можно в значительной степени выяснить путем агрегирования эффектов, производимых деятельностью отдельных фирм (так же мы поступали при анализе групп из индивидов — ведь поведение группы фирм должно подчиняться тем же законам, что и поведение отдельной фирмы. Этот вывод, по существу, не нарушается, когда мы допускаем, что фирмы могут внедряться в «отрасль» или покидать ее. Повышение цены продукта *X* может стимулировать его производство новой в отрасли фирмой, поскольку становится прибыльным использовать ресурсы предпринимателя, которые прежде не использовались, а также поскольку повышение цены поощряет использование для производства продукта *X* тех предпринимательских ресурсов, которые прежде применялись в производстве иных, чем *X*, продуктов. И в этих вопросах следует применять прежние принципы. С появлением в отрасли новых фирм производство продукта *X* должно в связи с этим увеличиться, и должен обязательно повыситься спрос на некоторые факторы. Предложение тех или иных продуктов, а также спрос на те или иные производственные факторы могут сокращаться только в том случае, когда меняются направление использования новых предпринимательских ресурсов, а это должно означать, что редкость предпринимательских ресурсов является важным фактором, ограничивающим масштабы производства.

Однако следует помнить, что даже этого недостаточно, чтобы возникновение чистого эффекта дохода способствовало нестабильности. Рынок будет нестабильным только в том случае, если над чистым эффектом дохода, способствующим нестабильности, не будет преобладать эффект замещения. Здесь стабилизирующее воздействие оказывает не только эффект замещения между данным продуктом и прочими товарами в бюджете потребителя (как это было справедливо в теории обмена), но и влияние изменения цен на производство, которое, как мы видели, приводит к тем же последствиям, что и эффект замещения, а следовательно, способствует стабильности.

(2) В случае, когда речь идет о рынках производственных факторов, падение цены приводит к ухудшению положения поставщиков факторов и к улучшению положения предпринимателей. Поскольку существует специализация поставщиков производственных факторов определенных видов (так что, к примеру, наемные работники обычно не поставляют на рынок такие виды труда, как их паниматели), постольку особенно вероятно, что направление действия чистого эффекта дохода будет нежелательным. И вновь стабилизирующими факторами станут как замещение (например, между свободным временем и потреблением) благ в бюджете потребителя, так и эффект производства.

(3) Рынки прямых услуг — производство не играет здесь какой-либо роли — функционируют совершенно так, как это описано в нашем исследовании обмена.

(4) Рынки промежуточных продуктов, на которых и спрос, и предложение обеспечиваются фирмами, не испытывают влияния эффекта дохода со стороны покупателей или со стороны продавцов, и поэтому они в любом случае стабильны¹.

Как можно заключить из всего сказанного в отношении нестабильности, обусловленной несимметричным эффектом дохода, равновесное состояние производства очень похоже на состояние производства в условиях рав-

¹ Конечно, положение на рынке предпринимателей, представляющих продавцов, ухудшается, а представляющих покупателей — улучшается. Это допущение необходимо делать при рассмотрении общих последствий изменения цены; однако эти изменения обычно не сказываются непосредственно на размерах спроса или предложения промежуточного продукта, который *ex hypothesi** потребляется непосредственно.

новесия обмена. Однако мы можем наблюдать действие одной очень сильной причины (речь идет об отсутствии эффекта дохода у фирм, действующих на рынке), которая способствует стабильности. В то же время стало очевидным, что опасность нарушения стабильности связана в особенности с функционированием рынков производственных факторов.

Что же касается взаимодополняемости, то, как мы видели, существует определенная тенденция к формированию на стадии производства дополняемости между совместными продуктами, произведенными одной и той же фирмой, и (что еще более важно) между факторами, на которые предъявляется совместный спрос. Это, конечно же, способствует нарушению стабильности. И тем не менее есть три причины, препятствующие действию этого дестабилизирующего фактора. Прежде всего, дополняемость этого следует понимать как дополняемость на рынке в целом, иначе говоря, как дополняемость со стороны продавцов и покупателей вместе, со стороны производства и потребления вместе. Дополняемость возникает вследствие того, что изменение цены продукта X сказывается на условиях равновесия рынка продукта Y , т. е. вследствие воздействия на различие между предложением Y и спросом на него (при заданной цене). Далее, помимо действия эффекта дохода, повышение цены X вызовет лишь сокращение спроса на Y по сравнению с его предложением, если X и Y взаимодополняемы, с точки зрения либо продавцов, либо покупателей, и если отношения дополняемости на одной стороне достаточно сильны, чтобы «подавить» отношения заменяемости на другой стороне. Имеет значение именно совокупная взаимодополняемость. Теперь нет особых причин полагать, что те же самые блага, которые взаимодополняемы в сфере производства, должны быть также взаимодополняемы в бюджетах частных лиц; таким образом, степень совокупной дополняемости в данной системе, видимо, в определенной степени непосредственно уменьшается благодаря взаимодействию спроса и предложения — двух сторон рынка.

Второе. Дополняемость в производстве характеризует в преобладающей степени отношения между факторами, которые совместно используются на одной и той же фирме, и это подразумевает лишь, что между небольшими группами факторов существует прямая дополняемость. Верно, это также подразумевает, что между одним фактором и

прочими факторами (или продуктами), которые являются заменителями прямых дополняющих факторов¹, существует косвенная дополняемость; однако эта косвенная дополняемость в обычных случаях окажется довольно слабой — настораживает только крайняя дополняемость.

Третье. Мы должны всегда помнить, что в сфере производства самым важным отношением между факторами и продуктами считается отношение заменяемости, и обыкновенно это сильное отношение. Вероятные значительные изменения в темпах превращения факторов в продукты (в результате довольно малых изменений в уровне относительных цен) оказывают на систему сильное стабилизирующее влияние. И именно это в наибольшей степени дает нам основания полагать, что в обычных обстоятельствах общее равновесие производства будет, по большей части, стабильным.

4. Следует, наверное, по вопросу о стабильности сказать больше, но для достижения поставленных нами задач этого вполне достаточно. Мы видели (и этого довольно), что гипотеза о совершенно стабильной системе равновесия производства основательна. Теперь предположим, что такая система существует, и посмотрим, как она будет функционировать.

Формальные закономерности функционирования системы общего равновесия, в том виде, в каком они установлены в гл. V, будут справедливы и здесь. Мы лишь должны толковать их шире.

Поскольку система стабильна, по-прежнему справедливо, что расширение спроса на какой-либо товар (означающее, что некоторые люди желают приобрести данного товара больше и предлагают в обмен больше стандартного товара) должно привести к повышению его цены, выраженной в стандартном товаре. Точно так же расширение предложения какого-либо товара (при этом некоторые люди предлагают его в большем количестве, чем прежде, и стремятся получить в обмен некоторое количество стандартного товара) должно вызвать понижение цены данного товара. Эта закономерность действует как в отношении продуктов, так и в отношении факторов.

Как сильно изменится цена товара под влиянием подобных изменений в спросе (или предложении), зависит

¹ См. с. 172—173.

от степени заменяемости, характеризующей данную систему¹. Чем выше заменяемость (или чем ниже дополняемость) между какими-либо двумя продуктами (или факторами), входящими в систему, тем меньше изменения в спросе на тот или иной товар будут определять его цену. Замещение такого рода может наблюдаться как в производстве, так и в бюджетах отдельных потребителей. Здесь вновь отношения заменяемости должны остаться обычными отношениями между фактором и продуктом. Получается, что, чем выше эластичность кривой предельной производительности того или иного фактора, выраженного с помощью его продукта, тем меньше изменение в спросе на какой-либо товар (или в его предложении) скажется на цене этого товара.

Воздействие подобных изменений в спросе (или предложении) на уровень цен прочих, кроме данного, товаров зависит главным образом от того, взаимодополняемы или взаимозаменяемы эти товары по отношению к данному. Разумеется, здесь заменяемость или дополняемость должны рассматриваться с точки зрения всей системы в совокупности. (Если два товара являются заменителями для обеих сторон рынка, то они будут обязательно заменителями по отношению ко всей системе в целом; то же справедливо для взаимодополняемых товаров. Если же они для одной стороны рынка — заменители, а для другой — дополняющие, важно, какое отношение преобладает.)

В качестве первого приближения к решению проблемы мы можем утверждать, что повышение цены товара X будет сопровождаться ростом цены всех тех товаров, которые являются непосредственными заменителями X , и падением цен тех товаров, которые являются дополняющими по отношению к X . В качестве второго шага мы можем оказаться перед необходимостью допустить косвенное воздействие повышения цены товара X на цены других товаров (здесь закономерность состоит в том, что цены товаров, которые являются заменителями заменителей и дополняющими дополняющих, будут расти; а цены товаров, которые являются заменителями дополняющих и дополняющими заменителей, будут снижаться). Если некоторое благо носит такой характер, что является в одно и то же время непосредственным заменителем товара X и дополняющим заменителя, то прямое и косвенное воздей-

¹ См. с. 175.

ствие на цену прочих, кроме X , товаров будут разнонаправленны.

Третьим шагом может стать необходимость допустить эффект дохода. Одних людей изменение цен сделает богаче, других — беднее, в результате этого спрос на товары и их предложение могут не сравняться. Очень трудно сказать что-либо вообще о таком эффекте дохода: в некоторых случаях можно догадываться о характере его действия, но довольно часто существование этого эффекта можно лишь расценивать как источник возможных ошибок.

5. Теперь стало возможным привести несколько простых аналитических примеров.

Сначала предположим, что спрос на определенный продукт X увеличивается. Цена X будет расти, и это обусловит тенденцию к росту цен во всей системе (хотя, конечно, если X не играет очень большой роли в потреблении, этот рост цен будет ощутим лишь по отношению к тесно взаимосвязанным товарам). К тесно взаимосвязанным товарам относятся производственные факторы, применяемые при изготовлении товара X , их цены в обычном случае будут расти. Будет наблюдаться снижение цен только тех товаров, которые прямо или косвенно дополняют товар X . Товары, которые являются прямыми дополняющими по отношению к товару X , можно разделить на следующие группы.

(1) Товары, дополняющие по отношению к товару X . С ростом цены товара X спрос на эти товары будет ослабевать, а их цена начнет понижаться¹. (Такой эффект в действительности может нередко скрываться за одновременным расширением спроса на данные взаимодополняемые товары.)

(2) Продукты, дополняющие X в процессе производства. Как мы видели, к этой группе, весьма вероятно, относятся всякие товары, произведенные совместно с X . С расширением предложения товара X предложение этих дополняющих по отношению к X товаров также возрастет, а их цена начнет падать. (Это знакомый из учебников пример с шерстью и бараниной.)

(3) Факторы, регрессивные по отношению к X . Поскольку какие-либо из совместных продуктов являются в

¹ В изложении до конца настоящей главы я пренебрегаю эффектом дохода.

производственном процессе заменителями, их производство будет сокращаться; также может сократиться и спрос на те или иные факторы, особо необходимые в создании этих продуктов-заменителей. Товары, косвенно дополняющие X , являются либо заменителями непосредственно дополняющих этот товар, либо дополняющими его прямых заменителей. В первую из обозначенных выше групп должны бы войти, например, факторы, необходимые для производства товаров, которые в сфере потребления являются дополняющими товара X , а также продукты, производство которых поощряется падением цен на эти факторы. Ко второй группе могли бы относиться блага, взаимодополняемые в сфере потребления с продуктами, иными, чем X , — продуктами, цены которых возросли по той причине, что их производство потребовало некоторых факторов, подобных тем, которых требовало производство продукта X .

Однако, когда речь идет о таких косвенно дополняющих благах, нет большой вероятности того, что их цены в конечном счете упадут. Ведь если они являются косвенно дополняющими в соответствии с одним направлением использования, то они могут нередко оказываться косвенными заменителями в соответствии с другим направлением. Так как обычно в системе, рассматриваемой как целое, преобладают отношения заменяемости, отношения косвенной дополняемости во многом окажутся скрытыми.

6. Теперь рассмотрим противоположный пример — расширение предложения фактора A . Ясно, что цена A должна упасть. Характер изменения цен прочих факторов можно определить так же, как мы делали выше. Однако здесь наблюдается эффект особого рода, который представляет определенный интерес. Как изменится цена другого фактора — фактора B , применяемого в той же отрасли (отраслях), что и A ? Если B дополняет A (а дополняемость, как мы видели, является, вероятно, преобладающим отношением среди производственных факторов, применяемых совместно, так что факторы A и B будут, видимо, взаимодополняемы, по крайней мере в процессе производства), то прямым следствием этого станет рост цены B . Однако необходимо также допустить возможность по крайней мере одного косвенного результата, связанного с расширением предложения фактора A , — косвенное воздействие на цену фактора B через цену продукта (или

продуктов). Во всяком случае, в процессе производства продукт данных факторов должен, видимо, считаться близким «заменителем» как фактора A , так и фактора B . Следовательно, цена B (а этот фактор является заменителем заменителя) должна, вероятно, начать снижаться. Следовательно, в движении цены B будут действовать две противоположные тенденции — рост ее как прямой результат данных изменений и ее возможное снижение как их косвенный эффект, и каждая из этих тенденций может возобладать. Но если фактор B является в процессе производства заменителем фактора A , то действие обеих тенденций приведет, вероятно, к снижению цены B ¹. Цены взаимодополняемых факторов, как никаких других товаров, будут, вероятно, с расширением предложения некоторого фактора расти, и все-таки они будут расти в действительности только тогда, когда при этом не изменяются цены продуктов, производимых с помощью данных факторов; иначе говоря, цены взаимодополняемых факторов будут расти, если спрос на продукты довольно эластичен или если эти продукты являются полноценными заменителями прочих товаров.

7. В соответствии с нашим обычным подходом можно сказать, что расширение предложения фактора A (см. предыдущий параграф) представляет собой расширение предложения фактора, выраженного в стандартном товаре; предполагалось, что количество фактора A , предлагаемого на рынке по заданным ценам, возросло, а его обладателям требовалось в обмен не что иное, как сколько-то стандартного товара. Когда стандартный товар — деньги,

¹ См. также: Д. Ж. Робинсон. Экономическая теория несовершенной конкуренции, с. 346—347. Г-жа Робинсон (которая, как и мы, имея здесь дело со случаем совершенной конкуренции, рассматривает лишь процесс производства) предполагает, что используются только два фактора, отсутствуют предпринимательские ресурсы и нет экономии, связанной с расширением масштабов производства. Отсюда следует, что издержки постоянны. Эти допущения позволяют ей рассматривать результаты данных изменений отдельно. Она выделяет: (1) влияние этих изменений на спрос на фактор B , при условии, что задан объем производства (единственного) продукта; (2) последствия изменений, приводящих к колебаниям объема производства. Наши выводы в полной мере согласуются между собой. В то время как подход г-жи Робинсон дает ей преимущества в достижении поставленных целей, мой собственный подход можно легче приспособить к решению проблем, связанных с функционированием всей экономической системы.

считается, что владельцы факторов откладывают все доходы, получаемые от продажи новых единиц фактора. В рассмотренном выше примере точно так же неявно предполагалось, что вновь образованный спрос есть спрос, выраженный в стандартном товаре. Таким образом, если стандартный товар — деньги, то спрос образуется за счет расходования сбережений, а не за счет экономного расходования тех или иных товаров. При условии, что подобные допущения несправедливы (так что возрастание предложения фактора A сопровождается возрастанием спроса на соответствующие продукты, или возрастание спроса на продукт X сопровождается уменьшением спроса на другие продукты), все равно необходимо предполагать существование эффектов, обусловленных рассмотренными взаимосвязями. Естественно, последние окажутся на общем уровне цен и направление их движения будет противоположным направлению первоначального воздействия, так что в результате расширения спроса цены лишь станут в целом расти; они будут снижаться вследствие расширения предложения при условии, что в первом случае наблюдается расходование сбережений, а во втором — накопление денег¹.

Исследование в чистом виде воздействия, которое оказывает на цены, скажем, возрастание предложения фактора, сопровождаемое расширением спроса на определенные товары, во многих случаях будет сильно затруднено, поэтому разумно поискать какой-либо иной путь для решения поставленной задачи. В ряде случаев такую задачу можно решить, прибегнув просто к изменению стандартного товара. Выбор стандартного товара всецело зависит в конечном счете от нас самих: если мы наблюдаем расширение предложения фактора, выручка от продажи которого направляется преимущественно на приобретение потребительских товаров, то разумно принять за стандартный какой-либо репрезентативный потребительский товар, потребляемый обладателем производственных факторов², и использовать тогда в исследовании «реальные» понятия. В этом случае нам потребуется только лишь рассмотреть последствия изменений в предложении фактора

¹ Как станет ясно в ходе анализа, нам не следует предполагать, что подобные изменения общего характера отражаются в движении *какого бы то ни было* индекса цен.

² Сравните с понятием «wage-goods»*, предложенным проф. Пигу. (См. A. Pigou, Theory of Unemployment.)

и совершенно не затрагивать денежный спрос. Выводы из нашего исследования недвусмысленны: цена фактора, выраженного этим репрезентативным потребительским товаром, должна понижаться; в то же время характер изменения цен прочих факторов можно выяснить аналогичным образом, используя «реальные» понятия.

Следует, однако, отметить единственное препятствие к применению подобного подхода. Если в нашей системе есть цены, которые выражаются в деньгах и устанавливаются согласно договоренности сторон, то наши доводы не потеряют справедливости до тех пор, пока мы принимаем деньги за стандартный товар. (Подробно вопросы о необходимой корректировке в случае жестких цен обсуждаются в примечании к данной главе.) Если же в качестве стандартного товара выбирается что-либо другое, то от нас требуются значительные умственные ухищрения, чтобы продвинуться хоть сколько-нибудь вперед. Вся важность этого замечания станет полностью очевидной лишь позднее¹.

¹ См. гл. XXI.

Примечание к главе VIII

Сложившиеся, или жесткие цены

Исчерпывающий анализ сложившихся (максимальных и минимальных) цен лучше всего провести следующим образом.

Предположим, что заданы цены всех, кроме одного, товаров и построена кривая спроса D и кривая предложения S для одного товара (см. рис. 22). Если бы цена этого товара могла свободно изменяться, она обозначалась бы точкой пересечения этих кривых. Если же она установлена на более высоком уровне, то будет продано лишь количество товара, равное ON ($=LP$ или MQ), хотя продавцы хотели бы продать товар в количестве LT . Таким образом, на рынке сложилась бы ситуация, при которой цена OM установлена только для продавцов, а цена OL — только для покупателей; разница между этими ценами превратилась в премиальные платежи, получаемые теми продавцами, которые в действительности осуществили бы продажи. В качестве иного подхода к исследованию можно предположить, что на продажу товара введен налог в размере, равном LM , а доходы от него передаются продавцам товара. (Такое стало знакомо нам благодаря министерству сельского хозяйства!) Проведя подобные рассуждения, мы не должны забывать об условии равновесия (предложение равно спросу), хотя необходимо отвергнуть правило, согласно которому на рынке существует только одна цена. Это — реальная цена, она установлена как нечто данное. На рынке есть и «расчетная цена» (shadow price), которая определяется условиями равновесия. Поскольку продавцы в действительности не получают за свой товар по расчетной цене (они восполняют свой доход за счет премиальных платежей), уровень ее не имеет значения при анализе эффекта дохода, но существование этой цены все равно важно, поскольку она определяет действие эффекта замещения на стороне предложения.

Возрастание спроса на товар (кривая спроса при этом перемещается из положения D в положение D') не может вызвать изменения фиксированной цены. Но поскольку увеличивается количество приобретенного товара, расчетная цена повысится с OM до OM' . Величина вознаграждения изменится с $LPQM$ до $L'P'Q'M'$, но это, видимо, не имеет большого значения. Важно то, что расширение предложения будет таким же (не считая действия эффекта дохода), каким оно было бы при повышении реальной цены с OM до OM' ; вот почему важен вопрос о расчетной цене. Все реакции других рынков, связанные с изменением объема предложения на данном рынке, будут носить такой характер, как если бы наблюдались действительные изменения уровня цены; эти реакции проя-

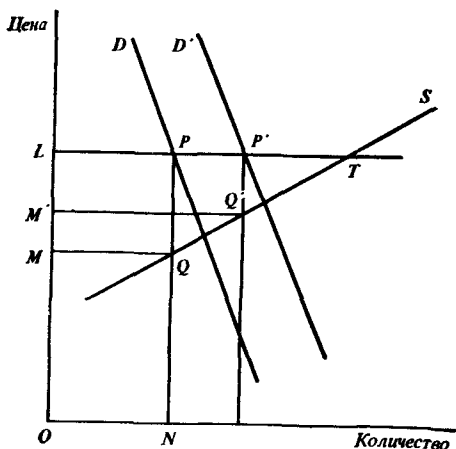


Рис. 22

вятся только на стороне спроса и окажутся как бы «отсеченными» фиксированной ценой.

Рассмотрим в качестве иллюстрации последствия установления минимальной цены на пшеницу совместно с достаточным ограничением ее предложения (необходимым, чтобы данная мера была эффективной). Увеличение спроса на пшеницу со стороны какого-либо отдельного покупателя может совсем не сказаться на ее цене, п, следовательно, спрос на пшеницу других покупателей не изменится. Но предложение может все-таки оказаться затронутым: оно может расшириться, возможно, за счет других зерновых. Тогда цены последних могут повыситься, как если бы цена пшеницы также возросла.

Важность этого вывода (а он остается в равной степени справедливым для случая установления максимальной цены — тогда все взаимосвязи будут обратными) очевидна. Введение ценового контроля способно затормозить общее повышение цен; если же, однако, контроль цен не носит всеохватывающего характера, он не может предотвратить роста цен.

К данному положению мы вернемся в другой связи (см. гл. XXI).

О боже! Если было бы возможно
Содеянное сделать по-иному, вернуть вчерашний день,
Чтоб время перевернуло свои песочные часы
И отсчитало дни назад, ушедшие мгновения возвратив,

Т. Хейвуд. Женщина, убитая добротой

Часть III

ОСНОВАНИЯ ДИНАМИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

ГЛАВА IX

МЕТОД ИССЛЕДОВАНИЯ

1. Наконец-то я собираюсь дать определение экономической динамики — этого весьма спорного понятия. Экономической Статикой я называю такой раздел экономической теории, где предполагается, что исследователя не беспокоит вопрос об указании времени. Экономической Динамикой — такие разделы, в которых всякое количество должно быть отнесено к определенному времени. Так, например, находясь в области экономической статики, мы полагаем, что предприниматель применяет столько-то и столько-то факторов производства, изготавливая с их помощью столько-то и столько-то продуктов. Мы, однако, не задаемся вопросом, когда применяются эти факторы и когда завершается изготовление продукции? Находясь же в области экономической динамики, мы такими вопросами задаемся; мы даже обращаем особое внимание на то, каким образом изменения в этой временной определенности сказываются на взаимодействии факторов и продуктов¹.

До сих пор мы, следовательно, имели дело (причем исключительно) с экономической статикой — ведь мы следовали тому твердому правилу, что не допускается какое бы

¹ Вообще говоря, нельзя сказать, что различие между экономической статикой и экономической динамикой, о котором здесь идет речь, имеет много общего с различием между статикой и динамикой в естественных науках. Обстоятельство, оправдывающее использование данных понятий, заключается в том, что они занимают четко определенное место среди экономических терминов; если же эти понятия и не получили еще точного толкования, им можно придать по крайней мере несколько значений, что, как представляется, приводит к известным полезным результатам.

то ни было упоминание о временной определенности. В большинстве случаев экономисты, занимавшиеся подобными проблемами, не связывали себя столь жесткими ограничениями; в данном же случае дело заключается в том, что я разрабатывал динамическую теорию, потому-то и теория статики получилась столь статичной. Постараюсь показать, что при таких обстоятельствах наш подход отличается значительными преимуществами. Верно, если принять обычный для экономистов прошлых времен (по крайней мере для большинства этих экономистов) подход, немного приправив статическую теорию известной динамичностью, то такую теорию, как может показаться, будет гораздо проще применить к исследованию реальной действительности. Она может содержать практически все «основные продукты питания» традиционной экономической теории — от теории ренты и теории сравнительных издержек до теории монополистической эксплуатации, — и все они могут разрабатываться без малейшей ссылки на фактор времени. Эту теорию можно украшать иллюстрациями и рассчитанными на популярность оговорками, до тех пор пока ее каркас не обрастет привычными формами. Однако при этом все-таки будет несколько затруднительно с ее помощью надлежащим образом решать проблемы, связанные с капиталом или процентом, колебаниями хозяйственной активности или даже деньгами, — проблемы, предполагающие в первую очередь временную определенность экономических величин¹.

Если же, напротив, теория экономической статики излагается в простейшей, самой явной, форме (как мы ее и представили), то дело складывается таким образом, будто проблема динамики бросает на эту теорию тень сомнения. Тогда экономическую систему следует понимать не просто как систему взаимозависимых рынков, а как процесс, про-

¹ Конечно, довольствоваться статическими методами анализа сделалось привычным только потому, что исследователи не подозревали об ограниченности этих методов. Так, в свои статические теории они нередко вводили понятие капитала как «фактора производства» и процента как «цены капитала», полагая, что капитал можно причислить к статическим факторам. (Можно вспомнить «свободный капитал» Дж. Б. Кларка и «используемый капитал» Касселя.) Никто и не думал отрицать, что при этом допускается известная ошибка; однако без общей динамической теории, предполагающей, что всем количествам должным образом придается временная определенность, было бы нелегко понять, как велика эта ошибка.

текающий во времени. Возможно ли, находясь в мире динамики, использовать прежние методы анализа? Или нам следует искать выход в совершенно иных методах? Нельзя считать очевидным, будто подойдет нечто вроде старых методов. И тем не менее, как станет ясно из последующего изложения, существует способ обойти проблему динамики, используя такие понятия, которые позволят сделать эту проблему формально идентичной проблеме статики. Тем самым выводы из статической теории могут быть, в конце концов, использованы (хотя почти все они потребуют совершенно иной интерпретации).

2. Когда экономисты только взялись за проблемы динамики, было естественным, с их точки зрения, сначала предпринять совсем незначительную теоретическую перестройку. Это было достигнуто следующим образом. Согласно статической теории, система цен определяется предпочтениями индивидов, образующих данную экономику, производственными ресурсами (или факторами), которые находятся под контролем этих индивидов, и уровнем развития техники (отражаемыми производственными функциями). Теперь мы могли бы применять статические методы анализа, максимально используя их преимущества, если, как только дело дойдет до отнесения событий к определенному моменту времени, можно будет рассматривать все названные факторы в один и тот же момент времени, а также если можно будет утверждать, что система цен, существующая в некоторый данный момент, определяется предпочтениями индивидов и количеством производственных ресурсов, имеющихся в тот же момент, а не чем-нибудь еще. Такого же, как очевидно, быть не может (во всяком случае, в том смысле, в котором это должно подразумеваться). Но разве не существует пути, следуя по которому можно показать, что подобная ситуация возможна?

Такого не может быть в основном по той причине, что все способствующие установлению равновесия процессы требуют времени. Рост цены некоторого товара немедленно оказывает на предложение этого товара лишь незначительное влияние. Однако он заставляет предпринимателей гадать: будет ли цена по-прежнему расти? В случае, если они решат, что цена будет, вероятно, по-прежнему расти, они, возможно, предпримут расширение производства, позволяющее значительно увеличить предложение товара в будущем. Подобное решение скажется на текущем спро-

се предпринимателей на факторы производства, и, таким образом, положение на рынках производственных факторов будет определяться тем, как предприниматели отнесутся к росту цен на данный продукт.

Точно так же текущее предложение какого-либо товара зависит не столько от его текущей цены, сколько от той его цены, которую предприниматели ожидали в прошлом. Именно эти прошлые ожидания, верные или ложные, регулируют в основном текущее производство, тогда как фактическая текущая цена товара имеет в этом смысле сравнительно небольшое значение.

Это первое главное затруднение, с которым сталкивается динамическая теория; оно свидетельствует о первом же размежевании путей исследования. Мы должны либо быть готовыми к тому, чтобы справиться с этим затруднением (поэтому необходимо сознавать, что предложение, как в конечном счете и спрос, зависит от ожидаемых цен в совершенно такой же степени, как и от текущих), либо уклониться от решения вопроса, сосредоточив внимание на исследовании случая, когда подобные сложности минимальны. Первый метод принадлежит Маршаллу, второй (в широком смысле слова) использовался австрийцами¹. Отличительная черта последнего метода проявляется в том, что его сторонники сосредоточены на исследовании Стационарного Состояния.

Я твердо убежден в том, что понятие стационарного состояния дает возможность в конечном счете сделать не что иное, как уклониться от исследования, но тем не менее это понятие продолжает играть в современной экономической мысли столь большую роль, что необходимо уделить ему некоторое внимание. Стационарное состояние есть тот особый случай динамической системы, когда вкусы людей, уровень развития техники и количество ресурсов остаются неизменными во времени. Мы можем с полным основанием предположить, что предприниматели, привыкнув к этим неизменным условиям, должны ожидать, что они сохранятся и в дальнейшем; таким образом, нет необходимости проводить различие между ожидаемым

¹ Классическим изложением теории капитала австрийцев служит, разумеется, книга Бём-Баверка "Positive Theory of Capital". Однако еще более тонкое разъяснение той же, по существу, теории можно отыскать в первом томе "Lectures" Викселля. (В исследовании стоимости Викселль был последователем Вальраса; в исследовании капитала он принадлежал к австрийской школе.)

и текущим уровнем цен — они совершенно одинаковы. Как мы можем, кроме того, полагать, предприниматели вчера ожидали, что цены будут такими, какими они оказались сегодня; таким образом, предложение товаров полностью соответствует их ценам. При таких предположениях можно показать, что система цен, сформировавшаяся в подобном стационарном состоянии, по существу, идентична статической системе цен, характеристики которой нам уже известны.

Убедиться в этом можно следующим образом. Верно, что производственные факторы применяются при осуществлении процессов, которые завершаются выпуском продукции лишь в будущем, и что стимулирует применение данных факторов именно ожидание будущих продаж. Однако же, когда речь идет о стационарном состоянии, представляется, что применяемые в данный момент факторы создают данную продукцию — ведь благодаря им делается возможным производить эту продукцию (при условии, что запаса промежуточных продуктов, в целом составляющего основной и оборотный капитал, хватит на известный период времени). Запас промежуточных продуктов, если следовать известному примеру проф. Пигу, есть «водоем», питающийся поступающими в него услугами факторов и осушаемый посредством выпуска готовой продукции. Хотя уровень воды в этом водоеме и остается в общем определенное время неизменным, при принятии условия, согласно которому совокупный объем воды в водоеме должен поддерживаться на одном и том же уровне, возникает непосредственная связь между поступающими в данный момент ресурсами и текущим выпуском продукции. Поскольку же мы делаем стационарного характера предположение, будто объем капитала остается без изменений, производственная функция выражается отношением между текущим поступлением ресурсов и текущим выпуском, мы вновь оказываемся в «статичном» мире.

Одно лишь, однако, становится очевидным, когда мы рассматриваем подобную стационарную экономику (это не было явным при анализе с точки зрения статической теории, когда фактор времени совершенно не принимался нами во внимание): зависимость отношения затраты — выпуск (производственной функции) от количества промежуточных продуктов, входящих в систему. Как определяется количество промежуточных продуктов — объем капитала?

Выходит, это количество нужно определять с помощью процентной ставки. Понижение процентной ставки должно содействовать удлинению производственных процессов, что предполагает использование (во всякий момент времени) больших количеств промежуточных продуктов. Однако пока мы исследуем стационарное состояние, запас капитала не может характеризоваться тенденцией к возрастанию или к убыванию; таким образом, из факта неизменности запаса капитала мы уже в состоянии вывести зависимость между размером этого запаса и процентной ставкой. Кроме того, если предприниматели не желают увеличивать или уменьшать запас капитала, объем их займов равняется нулю. Если при этом спрос на ссуды и их предложение совпадают, чистые сбережения также должны быть равны нулю. Тем самым процентная ставка неизбежно остановится на таком уровне, что у предпринимателей не возникнет стимулов ни осуществлять чистые сбережения, ни расходовать средства. Какой будет при этом ставка процента, зависит частично от склонности составляющих общество индивидов к сбережению, а частично — от их реальных доходов; последние же определяются опять-таки величиной запаса промежуточных продуктов. Таким образом, мы можем построить два уравнения, позволяющие выразить запас капитальных благ и ставку процента, т. е. обе эти величины определимы.

Рассмотренная вкратце теория в итоге есть отражающая действительность теория стационарного состояния, и, к сожалению, это всего лишь теория стационарного состояния. Обе величины — и сбережения, и инвестиции — равны нулю для каждой хозяйственной единицы только в весьма особых условиях; и единственно по этой причине мы можем построить отдельные уравнения для капитала и для процента, полагая, что остальные элементы системы цен определяются как статические. Как только мы отвлечемся от данного особого случая, потребуется обсудить множество новых, усложняющих анализ обстоятельств, которые для условий стационарной экономики просто не принимаются во внимание. И именно по той причине, что чрезмерное увлечение стационарными условиями привело исследователей к игнорированию упомянутых усложняющих обстоятельств (хотя многие из них в высшей степени важны для исследования), оно оказало столь губительное воздействие на умы экономистов.

Только для стационарного состояния фактические це-

ны не обязательно отличать от ожидаемых, доход — от продукта, денежные ставки процента — от реальных ставок, а ставки процента в один период времени — от ставок в другой период. Концепция стационарного состояния определенно ускорила развитие теории процента, поскольку оставила без внимания так много важнейших аспектов исследования. Далее, хотя во всех случаях следует признавать, что в действительности экономика не бывает стационарной, сторонники теории стационарного состояния, естественно, изображали стационарную экономику так, будто она «стремится» к стационарности. Существование же подобной тенденции более чем спорно. Разумеется, сама по себе теория стационарного состояния не содержит указаний на то, что действительная экономика стремится к движению в каком-то определенном направлении. Согласно этой теории, если уж мы рассматриваем стационарное состояние, то (при прочих равных условиях) должны твердо придерживаться принципов данной теории; теория стационарного состояния, однако, не дает нам каких-либо указаний насчет того, нужно ли в действительности занять подобную позицию, так как она совсем ничего не говорит нам о сколько-нибудь реальном положении дел.

3. Нам же необходимо избрать совершенно иной подход к проблеме динамики. Он должен иметь много общего с методом Маршалла, хотя в соответствующем разделе своего труда (имеется в виду значительная по объему книга V — *Общие отношения спроса, предложения и стоимости*) он исследует определение стоимости только одного товара, рассматриваемого по возможности независимо от других товаров, в то время как нас интересует определение целой системы стоимостей; поэтому-то мы и не можем следовать Маршаллу во всех отношениях¹.

Анализ Маршалла имеет отправной точкой некий определенный день (назовем его День I). Маршалл не делает того нереалистического «стационарного» предположе-

¹ Хотя Маршалл и ставит (по меньшей мере частично) общую проблему динамики, любопытно отметить, как не расположен он к тому, чтобы освободиться от статических предположений даже в своем анализе, носящем динамический характер. В работе Маршалла статика и динамика почти нераздельны; динамика у него не становится выраженной более четко благодаря использованию весьма статичного понятия «равновесия», а также благодаря тому, что его теория в своей основной части требует введения этой «знаменитой фикции» — стационарного состояния.

ния, согласно которому предприниматели предвидели когда-то условия спроса и предложения, действительно существующие в День I. Вместо этого Маршалл заходит так далеко, что полагает, будто конечный спрос, определяющий уровень продаж в День I, целиком зависит от прошлых ожиданий и что он уже поэтому есть величина данная, которую в настоящий момент ничто уже не способно изменить. Однако спрос покупателей (как, быть может, и заранее определенный спрос продавцов) будет определяться теми предпочтениями потребителей и уровнем их доходов, которые действительно характерны для Дня I; на величине упомянутого спроса могут также сказаться ожидания, сформировавшиеся в День I (особенно в тех случаях, когда речь идет о товарах длительного пользования, и отдельные лица ожидают в будущем увеличения спроса или, соответственно, сокращения предложения).

С какой точностью можно определить цену, которая устанавливается на продукцию в День I? Очевидно, что нельзя сказать с определенностью, какова будет цена в момент начала торговли — ведь торговцы не знают точно ни того, каким окажется в данный день объем предложения, ни того, каким в этот день будет спрос покупателей. Они вынуждены поначалу устанавливать цену методом проб и ошибок (хотя, разумеется, чем меньше фактические условия рынка отличаются от ожидаемых, тем легче привести предложение в соответствие со спросом). Маршалл же выдвигает остроумные доводы, с помощью которых стремится показать, что цену, устанавливаемую в тот момент, когда рынок перестает функционировать, все-таки можно определить; в этот момент спрос и предложение должны уравниваться в том смысле, что покупатели приобретают товары, которые и желали бы купить в День I по рыночной цене, установленной в День I, а продавцы продают то, что и хотели бы продать. К этим доводам Маршалла мы вернемся ниже¹.

Затем Маршалл переходит к периоду «День II» (этот период наступает, вероятно, несколько «дней» спустя). Через известный промежуток времени предложение товарной продукции перестает определяться исключительно теми решениями, которые были приняты перед наступлением Дня I; цена, установившаяся в День I, начинает определять предложение. Но это влияние цены будет за-

¹ См. по этому поводу: А. Маршалл. Принципы политической экономии, т. II, с. 64—66.

висеть от того, с точки зрения каких периодов — «коротких» или «долгих» — мы ведем исследование. «В течение коротких периодов предложение квалифицированного труда и таланта, соответствующих машин и другого вещественного капитала и надлежащей организации производства не укладывается в период времени, необходимый, чтобы полностью приспособиться к спросу. Но производителям приходится максимально приспособливать предложение к спросу, используя уже имеющееся в их распоряжении оборудование»¹. «С другой стороны, на протяжении долгих периодов имеется достаточно много времени, чтобы все вложения капитала и усилий в вещественное оборудование и в организацию предприятия, в приобретение технических знаний и овладение специализированными способностями можно было приспособить к ожидаемым от указанных вложений доходам»². Как станет ясно впоследствии, понятие «долгие периоды» в строгом смысле слова (в том смысле, что предложение «полностью приспособляется» к спросу) не является понятием, которое бы совершенно соответствовало общей теории динамики; однако следует обратить внимание на суть известного разграничения между периодами, проведенного Маршаллом.

Если мы предположим, будто ожидания производителей относительно будущих цен формируются на основании уровня цен, действительно установленных в День I (Маршалл, как представляется в целом, делает именно такое предположение), то можно утверждать, что, как только цена, установившаяся в День I, превысит определенный уровень (это будет «нормальная цена предложения для короткого периода»), производители начнут планировать на ближайшее будущее, охватываемое коротким периодом, расширенный выпуск продукции по сравнению с тем выпуском, который планировался для продажи в День I. Если же цена, установившаяся в День I, превышает «нормальную цену предложения для долгого периода», производители будут стремиться увеличить количество своего оборудования и начнут в соответствии с этим планировать расширенный выпуск продукции.

Если рассуждать строго, мы можем начать анализ со Дня I и поставить вопрос: сколько продукции производи-

¹ Там же, с. 63.

² Там же, с. 64.

тели будут планировать к выпуску в День N , если справедливо предположение, что цена в День N окажется такой-то и такой-то? Затем мы можем построить кривую, показывающую, каким будет планируемое количество продукции для каждого возможного значения ожидаемой цены. Такую кривую можно изобразить для любого определенного момента времени в будущем; кривые, которые Маршалл строил для коротких и долгих периодов, представляют собой образцы подобных кривых; в принципе их может быть очень много¹.

4. Методы, которыми пользуется для развития своей теории Маршалл, оказываются, на наш взгляд, знакомыми; приведенных выше кратких выводов из этой теории, видимо, достаточно, чтобы привлечь внимание читателя к тем аспектам теории Маршалла, которые представляют, с нашей точки зрения, наибольший интерес. Все, что нам необходимо здесь сделать, это обобщить идеи Маршалла, чтобы их можно было применять для анализа всей экономической системы.

Прежде всего, модель Маршалла содержит некоторые элементы такого рода, что нам не имеет особого смысла сохранять их в своем анализе. К числу таких самых важных элементов относится жесткое разделение Временного Равновесия на три вида: равновесие, которое устанавливается в первый «День», равновесие, характерное для Короткого и для Долгого периодов. Такие понятия вполне соответствуют рассмотрению Маршаллом изолированного рынка, но вряд ли их можно применить к исследованию экономической системы как единого целого. Трудно отыскать столь короткий период времени, чтобы в ходе его наблюдалось временное равновесие (в том смысле, какой придавал этому понятию Маршалл) спроса и предложения всех товаров — практически в любом случае можно будет указать на товары, предложение которых в течение данного периода поддается расширению. Вряд ли возможен и столь продолжительный, поддающийся описанию период времени, чтобы в течение его предложение всех товаров могло «полностью приспособиться» к спросу. Более того,

¹ Следует заметить, что такие кривые заданы только в том случае, когда что-либо известно о ценах, предполагаемых не только в День N , но и в другие дни; при разработке целостной теории подобное соображение необходимо принимать во внимание.

продление данного продолжительного периода, с той целью, чтобы он включал в себя установление совершенного равновесия во всей экономике, легко может натолкнуть нас на вопрос: не стремится ли экономика к стационарному равновесию? Таким образом, я не намерен пользоваться Маршалловой «тройственной» классификацией, хотя полагаю, что следует четко осознавать воплощенный в ней разумный смысл (согласно которому приведение спроса в соответствие с предложением требует времени).

Даже если принять решение, согласно которому на протяжении выбранного нами кратчайшего периода времени допускаются некоторые небольшие колебания в выпуске продукции, все же необходимо понятие этого кратчайшего периода (я назову его «Неделя», чтобы отличать от Маршаллова «Дня») четко осознать и четко определить. Я определяю неделю как такой период времени, в течение которого изменениями цен можно пренебречь. С теоретической точки зрения это означает, что цены, как предполагается, будут изменяться, но не постоянно, а через короткие интервалы времени. Конечно, календарная неделя — период весьма произвольной продолжительности; полагая, что это очень короткий период, мы в подобной теоретической схеме сможем учитывать (настолько, насколько захотим этого) те непрерывные колебания, которые характеризуют движение цен на определенных рынках. Однако, как я думаю, мы убедимся в том, что, если считать неделю очень коротким периодом, наша теория станет весьма неинформативной; я полагаю, что лучше считать неделю периодом весьма продолжительным, хотя это и означает, что мы должны довольствоваться совершенно неточным приближением к действительности.

Чтобы нарисовать в воображении картину, основанную на предположении о неизменности цен в течение недели, есть смысл допустить, что рынки функционируют только один день в неделю (скажем, в Понедельник), так что контракты могут заключаться только по Понедельникам. Эти контракты, разумеется, могут выполняться в течение всей недели (скажем, могут доставляться товары и т. п.), однако всякий раз до Понедельника нельзя заключать новых контрактов. Таким образом, установившиеся в понедельник цены будут держаться всю неделю, регулируя в течение недели распределение ресурсов.

Теперь нетрудно видеть, что всю неделю цены не изменятся, так как рынки будут закрыты, и тем самым не

появится возможности изменить цены. Однако нам также следовало бы заставить себя выдвинуть предположение о том, что в Понедельник, когда функционируют рынки, изменениями цен можно пренебречь — в эти дни рынки открыты, а дилеры, торгующие и заключающие сделки, действуя методом проб и ошибок, должны зафиксировать рыночные цены. Все это подразумевает, что на рынке (а в действительности на всех рынках) быстро и незаметно складывается состояние временного равновесия (в том смысле, в каком употреблял это понятие Маршалл). Маршалл опирался на определенные основания, выдвигая предположение о том, что в рамках его модели подобные допущения обоснованны. В примечаниях к настоящей главе рассматривается вопрос о том, в какой мере мы можем пользоваться этими предположениями. Здесь же я должен предложить читателю расценивать допущение, согласно которому на рынке легко устанавливается временное равновесие, как своего рода свидетельство «совершенного» характера, предполагаемого в отношении условий рынка (точно так же мы предположим одновременно, что возможно совершенное знание: каждый осведомлен об уровне текущих цен на всех рынках, с которыми связан). Насколько я могу судить, подобные упрощения не искажают сколько-нибудь тех результатов, которые мы рассчитываем получить с помощью своего исследования.

5. Вторая характеристика недельного периода обусловлена первой, точнее тем способом, который мы применяли для интерпретации первой характеристики. Мы предполагаем, что неделя — это период, служащий основой планирования; иначе говоря, все решения, касающиеся будущего распределения ресурсов, принимаются по Понедельникам. Поскольку практически все вновь принимаемые решения должны подразумевать заключение новых контрактов, а новые контракты заключаются только по Понедельникам, мы имеем достаточные основания к тому, чтобы предположить, что каждый Понедельник — также день, когда принимаются плановые решения.

Существенно важно понимать, что решения предпринимателей о купле и продаже (как и в известной степени соответствующие решения частных лиц) почти всегда относятся к числу тех решений, которые принимаются не только с учетом настоящих условий, но в той или иной мере ориентированы на будущие события. Текущая дея-

тельность любой фирмы частично планируется, и такое планирование учитывает не только решения, связанные с закупками и сбытом в каждый данный период времени, но также и намерения предпринимателей относительно продаж (предположения об объеме продаж они строят в любом случае; обычно также планируют и закупки материалов) в более или менее отдаленном будущем.

Несомненно, реалистичное описание экономической деятельности показало бы нам, что фирмы составляют планы, охватывающие неодинаковые промежутки времени. В течение периода, который должен пройти, разделяя дни принятия плановых решений, намеченный план выполняется, так или иначе соответствуя последним решениям; при этом подразделения фирмы наделяются известными полномочиями предпринимать незначительные изменения в этом плане. Наступление следующего дня принятия плановых решений означает, что положение дел пересматривается с точки зрения новой информации, и составляется новый план.

Вопрос о том, насколько часто следует оценивать ситуацию на рынке с точки зрения необходимости внести в план значительные изменения, является, по-видимому, одним из самых важных вопросов управления производством. Готовность существенно изменить план — один из важнейших признаков первоклассного промышленного предприятия; неумелые же руководители фирм строят большие планы лишь в редких по возможности случаях, а всё их планирование сводится к незначительным поправкам в деталях плана, когда в расчет принимаются только отдельные изменения в положении дел и не требуется много раздумывать. Несмотря на важность этого различия между фирмами, мы не будем здесь обращать на него особого внимания. Предположим, что все фирмы каждый Понедельник так или иначе пересматривают положение дел на рынке (хотя это означает, что мы стремимся приписать экономической системе более высокую эффективность, чем та, которой она в действительности, видимо, характеризуется). И все-таки, как я думаю, все эти различия не имеют большого значения — ведь позднее в наших рассуждениях будет легко сделать скидку на инерцию предпринимателей.

Предположим теперь, что фирмы (и частные лица) по Понедельникам пересматривают или изменяют свои планы с точки зрения складывающейся на рынке ситуа-

ции и что всеми незначительными поправками, вносимыми в эти планы, можно пренебречь. Следовательно (принимая во внимание напши прочие предположения), можно утверждать, что закрывающиеся по вечерам каждый Понедельник рынки достигают состояния самого полного равновесия, какое только в такой день возможно; при этом оказывается, что не только стабилизировались цены, но и что каждый хозяйственный агент совершил такие покупки или продажи, которые представляются ему выгодными при данном уровне цен. Осуществление подобных покупок или продаж свидетельствует о том, что планы приведены в соответствие с этими ценами, или (если мы пожелаем рассуждать с точки зрения эффективности) о том, что эти планы приводятся в соответствие с ценами и в такой же мере соотнобразуются с несовершенной эффективностью планирования.

6. Планы, которые принимаются в каждую данную неделю, зависят не только от текущих цен, но и от ожиданий будущих цен. Эти ожидания мы будем толковать, как правило, однозначно и жестко, полагая, что у каждого индивида складываются определенные представления о том, какой будет, по его мнению, цена того или иного интересующего его товара в ту или иную неделю. Разумеется, такое предположение чрезмерно жестко. Оно, в действительности, неправомерно по двум причинам. Первое. Ожидания людей зачастую суть не ожидания, связанные с уровнем цен, задаваемых, с их точки зрения, извне, а ожидания, связанные с условиями рынка (например, с движением спроса). Это может быть также до известной степени справедливым для условий монополии, так что предположение о существовании точных *ценовых* ожиданий служит в действительности частичным выражением послыки о совершенной конкуренции, которой мы придерживались в ходе всего исследования, и будем придерживаться впрредь.

Второе. Что еще важнее, у людей вряд ли вообще могут сформироваться *точные* ожидания. Они не предполагают, что цена, по которой можно будет продать определенную продукцию на той или иной неделе в будущем, окажется так-то и так-то высока; они считают, что установится, вероятнее всего, определенная цена (или несколько цен), но что в той или иной степени возможны отклонения в ту или другую сторону от этого самого вероятного

значения цены. Здесь перед нами затруднение, которое требует очень серьезного внимания.

В некоторых случаях (например, когда речь идет об оценке Капитальной стоимости активов того или иного человека, т. е., как мы увидим, о его Доходе) бывает достаточно сосредоточить внимание на самом вероятном значении цены, оставив в стороне прочие ее вероятностные значения. Однако во многих случаях частотное распределение этих значений имеет очень большое значение.

При обсуждении вопроса о том, чем определяется принимаемый в конечном счете план, нам следует вообразить, будто данный индивид выбирает между различными линиями поведения, которые приводят к определенному результату с неодинаковой вероятностью. Если даже самая вероятная из ожидаемых в какой-либо день в будущем цена сохраняется неизменной, готовность индивида принять план, согласно которому в этот день должна быть совершена продажа или покупка, может оказаться поколебленной — он, например, потеряет уверенность в том, что цена-таки установится на предполагаемом уровне, если увеличится разброс ее возможных значений¹. Вообще говоря, можно полагать, что увеличение этого разброса приведет к уменьшению готовности индивида разрабатывать планы, в соответствии с которыми в определенный день должны совершиться продажи или покупки.

Если это так, то увеличение разброса в значениях цены приведет к таким же последствиям, что и снижение ожидаемой цены в случаях, когда индивид планирует продажу, или повышение ожидаемой цены в случаях, когда индивид собирается покупать. При необходимости, обсуждая все эти проблемы, связанные с факторами, определяющими планы, допустить неопределенность ожиданий мы должны считать самое вероятное значение цены не репрезентативной ожидаемой ценой, а суммой наиболее вероятных цен \pm поправка на неопределенность ожиданий (или, иначе говоря, поправка на риск).

Таким образом, последующий анализ, в ходе которого мы предполагаем, что у индивидов формируются точные ценовые ожидания, не является в целом непригодным для исследования мира, где риск служит чрезвычайно

¹ Если уж быть точным, также следует обратить некоторое внимание на характер данного распределения. (См. по этому поводу мою статью в журнале *Econometrica*, 1934, p. 195.)

важным фактором. Когда же мы обращаемся к вопросу об уточнении планов, то должны исходить из того, что в ожиданиях предпринимателей учитывается элемент риска. Это не самый лучший способ исследовать проблему риска. Сам я считаю, что необходима Экономическая Теория Риска, не зависящая от Теории Экономической Динамики, которую здесь нам предстоит разработать, однако вполне достаточно показать, что анализ, который мы должны начать, преследует также практические цели.

Важно понимать, что поправка на риск (т. е. процентная величина, показывающая, насколько репрезентативная ожидаемая цена меньше или больше самого вероятного значения цены) не определяется исключительно *представлениями* составляющего план предпринимателя о степени хозяйственной неопределенности — она зависит также от его *готовности* идти на риск, т. е. от фактора, который в конечном счете определяется шкалой предпочтений предпринимателя. Таким образом, о возрастании готовности идти на риск в нашем исследовании будет свидетельствовать изменение ожидаемой цены, благоприятное для разрабатывающего план предпринимателя.

Далее (здесь мы отметим самую большую слабость нашего подхода), на готовности предпринимателя идти в той или иной мере на риск (выражающейся в составлении пм плана покупать или продавать в некоторый определенный день в будущем, для которого ожидаемые значения цен неопределенны, а также в действиях, соответствующих этому плану) должна ощутимо сказываться степень риска в действиях предпринимателя, соответствующих другим частям плана. При наших методах исследования с этим мало что можно поделать, хотя время от времени мы будем сталкиваться с некоторыми проявлениями подобного соотношения элементов риска.

Таким образом, предположим формально, что люди ожидают установления тех или иных точных цен, т. е. что у них формируются *определенные* ценовые ожидания. Но будем готовыми к тому, чтобы интерпретировать эти определенные ожидания как особые величины, которые наилучшим образом отражают условия неопределенности действительных ожиданий¹.

¹ Какой план решает принять фирма, зависит не только от ее ценовых ожиданий, но также от ее производственных ожиданий (например, ожиданий, связанных с величиной урожая зерна). В

7. С точки зрения исследования, которое мы предприняли, эти три понятия — неделя, план, определенные ожидания — носят фундаментальный характер. Применяя их, мы в известной степени извращаем явления действительного мира, однако не настолько, чтобы это переходило границы необходимого, если перед нами стоит задача развивать теорию динамики. Я сделал попытку показать, что излишняя жесткость нашей модели не обязательно должна повлечь за собой необходимость очень серьезных выводов.

Используя понятие недели, мы получаем возможность трактовать процесс изменений как процесс, состоящий из серии состояний временного равновесия, и это позволяет тем не менее применить анализ равновесия к динамическим процессам. Используя же понятие плана, мы оказываемся в состоянии выявить связи между действиями, направленными на достижение непосредственных целей, и действиями, направленными в будущее. Предполагая, что планы разворачиваются в течение недельного периода, мы получаем возможность установить, что ситуация на рынке в конце недели отлична от соответствующей ситуации в начале периода; тем самым новое состояние временного равновесия получается отличным от того, которое устанавливалось в первую неделю. Рассуждая и дальше подобным образом, мы получим изображение процесса в движении.

С помощью понятия определенных ожиданий мы теперь можем продолжать анализ так же, как проводили его для условий статики, чтобы исследовать состояние равновесия для отдельного индивида и для фирмы, определить, как планы предпринимателей зависят от текущих цен и от ожидаемых цен. Учитывая все сказанное, а также то, что мы сохранили приверженность концепции рыночного равновесия, можно считать, что мы по-прежнему можем опираться на основные элементы статического анализа.

Итак, не придавая нашей модели статичности, мы сохранили, по сути дела, инструментарий статического анализа. В дальнейшем мы увидим, как все это «работает».

обычных случаях мы будем полагать, что эти ожидания столь же определены и обладают теми же характеристиками, что и ценовые.

Примечание к главе IX

Формирование цен

1. Во второй главе книги V, а также в Приложении, посвященном бартерной торговле, у Маршалла содержатся замечательные рассуждения, преследующие целью показать, что процесс установления цен методом проб и ошибок, неизбежный, когда условия рынка изменяются, не обязательно находит заметное выражение в уровне цен, которые в конечном счете формируются. Поскольку же этот вопрос представляет определенный интерес и для нашего исследования, упомянутые рассуждения Маршалла заслуживают здесь рассмотрения.

Так как в целом нельзя предполагать, что торговцы точно знают, сколько товаров продается на каком-нибудь рынке или каков будет совокупный спрос при определенном уровне цен, о всякой первоначально устанавливаемой цене можно только догадываться. Нельзя с какой бы то ни было вероятностью утверждать, что при этой цене спрос и предложение окажутся одинаковыми. Если же спрос и предложение не совпадут, то цена в ходе заключения сделок поднимется или упадет. Если теперь при заключении сделок уровень цены изменится, дело будет выглядеть так, будто обычный аппарат исследования спроса и предложения непригоден — ведь, строго говоря, кривая спроса и кривая предложения свидетельствуют о количествах продукции, которая покупателям требуется и продавцами предлагается, соответственно, по некоторой определенной цене (если эта цена устанавливается перед заключением сделок и остается неизменной). Поэтому прежде некоторые авторы (например, Вальрас и Эджуорт¹) считали, будто исследование спроса и предложения должно жестко предполагать существование таких рынков, которые допускают «перезаключение контрактов», иначе говоря, таких рынков, на которых совершенная по «ошибочной» (“false”) цене (представляется, что удобно пользоваться этим термином для обозначения цен, отличных от равновесной цены) сделка может быть пересмотрена при установлении равновесной цены. Поскольку же такие рынки являют собой редчайшее исключение, предполагаемое упомянутыми авторами решение проблемы (если это можно назвать решением) не убедительно.

Рассуждения Маршалла построены на использовании им понятия «постоянной предельной полезности денег»; в целях же настоящего исследования будет удобно применить это понятие, соответственно сформулировав его в привычном для нас виде. Существенно важно показать, что изменение уровня цены, наблюдаемое в ходе заключения сделок, приводит к таким же последствиям, что

¹ См.: L. Walras, *Elements*, p. 44; F. Edgeworth, *Mathematical Psychics*, p. 17.

и перераспределение богатства. Предположим, что равновесная цена 6 фунтов товара составляет 6 пенсов, но что, однако, перед заключением сделок устанавливается ошибочная цена — 10 пенсов, — которая опускается затем до 6 пенсов. Предположим, далее, что некто купил 3 фунта товара по ошибочной цене. Теперь состояние его дел будет таким, словно цена держалась на всем рынке на уровне 6 пенсов, однако он оказался вынужденным передать продавцу $3 \times (10 - 6)$ пенсов. В целом же спрос покупателя, как и предложение продавца, будут именно такими, какими они были бы при подобной непосредственной передаче средств.

В таких условиях последствием такой передачи средств будет действие эффекта дохода (именно такой термин мы применяли здесь); как опять можно убедиться, эффектом дохода зачастую допустимо пренебрегать. В отношении особого случая, который обсуждался Маршаллом, можно предположить, что отдельный покупатель тратит на данный товар лишь небольшую часть своих средств, и если это так, то изменения цены коснутся действительной стоимости этих его средств весьма незначительно. Как становится понятным, это и послужило основой предположения, выдвинутого Маршаллом. Такое «допущение справедливо в отношении большинства рыночных сделок, которые нас здесь практически интересуют. Когда некто покупает что-нибудь для собственного потребления, он обычно расходует на это лишь малую долю всех своих средств»¹. Покупателю «ошибочная» торговля приносит прибыль (или убыток), однако если его совокупные расходы на данную продукцию незначительны, то и соответствующий доход (или потери) должны быть малы, а спрос покупателя изменится очень незаметно. Следовательно, на рынке обязательно сложится ситуация, когда цена будет очень близка к равновесной.

2. Именно к таким выводам и пришел Маршалл в своих суждениях. Очевидно, они вполне соответствуют приводимому Маршаллом примеру «рыбного рынка». Согласно его теории временно-го равновесия, предложение определяется однозначно, спрос обеспечивается многими конечными потребителями, а взаимодействие рынков не принимается во внимание. Что же касается задач нашего исследования, желательно по возможности снять эти ограничения. Можно ли сделать это, не разрушая всего здания анализа? В общем случае остается справедливым (как и в отношении специального примера Маршалла), что выгоды и убытки, связанные с «ошибочной» торговлей, лишь способствуют эффекту дохода (такому, по сути дела, эффекту, с которым необходимо считаться, даже если предполагается, что равновесные цены устанавливаются немедленно). Мы вновь и вновь убеждаемся в том, что эффект дохода почти всегда придает законам, с которыми имеет дело экономическая теория, известную неопределенность. В результате же «ошибочной» торговли эта неопределенность лишь несколько усиливается. В какой мере усиливается, зависит, разумеется, от размеров самой «ошибочной» торговли: если очень многие сделки совершаются по ценам, сильно отличающимся от равновесных, равновесие нарушится весьма значительно. Однако, как я думаю, можно с полным основанием предполагать, что число совершаемых по

¹ А. Маршалл. Принципы политической экономии, т. II, с. 17.

сильно «ошибочным» ценам сделок ограничено. И если формирование цен подчиняется какому-либо разумному порядку, так и должно быть.

Как и при статическом подходе, мы можем здесь предполагать, что сила этих нарушающих равновесие эффектов уменьшается благодаря тому, что выгода для покупателей означает убытки для продавцов, и наоборот. Таким образом, при условии, что приращение расходов, связанных с покупкой и продажей различных товаров, распределено равномерно среди покупателей и среди продавцов, изменениям в уровне спроса будут частично соответствовать аналогичные изменения в объеме предложения¹.

Последствия торговли по «ошибочным» ценам можно свести к возникновению эффекта дохода, поскольку мы сделали предположение, согласно которому рынки открыты только по Понедельникам; тем самым равновесные цены используются в качестве показателей при составлении производителями и потребителями планов, которые действуют оставшиеся дни недели. В случае, когда календарная неделя считается продолжительным периодом времени, использование равновесных цен действительно означает известную произвольность в решении вопроса и практическом применении результатов нашего исследования; если же мы на деле заинтересованы в том, чтобы уменьшить степень этой произвольности, всегда можно добиться этого, сократив продолжительность недели.

¹ См. с. 160—161.

ГЛАВА X

РАВНОВЕСИЕ И НЕРАВНОВЕСИЕ

1. Теперь тот общий метод исследования, которого мы должны придерживаться, ясен. Необходимо сосредоточить внимание на каком-либо определенном дне — Понедельнике — и задаться вопросом: что определяет систему цен, которая в этот день устанавливается? В ходе такого исследования все, что произошло до Понедельника, мы должны считать заданным, и никакое принимаемое в Понедельник решение уже не способно что-либо в этом изменить. «Даже небо само не имеет власти над прошлым». В частности, это означает, что все принадлежащие данному сообществу индивидов средства в том виде, в каком они находятся в момент начала функционирования рынка в Понедельник (включая готовые товары, уже подготовленные к продаже, полуфабрикаты, сырье, стационарные установки всех видов и потребительские товары длительного пользования), должны считаться заданными. С данного момента проблема для экономиста состоит в том, чтобы направить эти унаследованные от прошлого ресурсы на удовлетворение нынешних и будущих желаний индивидов.

Можно предположить, что существование унаследованных от прошлого ресурсов дает предпринимателям (и точно так же отдельным индивидам) основу для составления планов, которые определяют их поведение сегодня и их предполагаемое поведение в течение будущих недель. План, который составляется предпринимателем, содержит решения относительно того, сколько продуктов он продаст в течение текущей и будущих недель и столько ресурсов (услуг, материалов, возможно, даже вновь закупленного оборудования) он купит или наймет в течение текущей и будущих недель. План частного лица содержит решения относительно количеств товаров, которые он купит (и, может быть, также количества услуг, которые он поставит на рынок) в течение текущей и будущих недель. Таким

образом, масштабы текущего спроса и предложения всех товаров и услуг определены — они входят в подобные планы, хотя в то же время отражают намерения людей предъявлять спрос и поставлять товары на рынок в будущем.

Планы, составленные людьми, зависят от цен и от соответствующих ожиданий будущих цен; однако текущие цены сами определяются состоянием текущего спроса и предложения, которые в свою очередь отражаются планами. Таким образом, если уровень цен, установившихся в первый Понедельник, таков, что равенства спроса и предложения на всех рынках не наблюдается, цены будут изменяться: они упадут на тех рынках, где предложение превосходит спрос, и повысятся на тех рынках, где спрос превосходит предложение. Такое изменение текущих цен вызовет перемены в планах — благодаря подобным переменам предложение и спрос приводятся в состояние равновесия.

Мы предполагаем, что в Понедельник торговля продолжается до тех пор, пока между спросом и предложением не устанавливается равновесие. Такое предположение существенно, так как благодаря ему мы можем применить метод равновесия в теории динамики. Поскольку мы не будем уделять много внимания процессу установления равновесия, который должен предшествовать формированию равновесных цен¹, постольку создается впечатление, что мы полагаем, будто экономическая система всегда находится в состоянии равновесия. Мы исследуем формирование равновесных цен в ходе одной недели, затем равновесных цен в ходе следующей недели и на этом закончим рассмотрение вопроса.

2. Совершенно верно, что, рассматривая равновесие в подобном ограниченном смысле, мы исходим из того, что экономическая система всегда находится в состоянии равновесия. Да и поступаем мы так не без оснований. В известном смысле (при существовании условий конкуренции) — текущее предложение и текущий спрос всегда уравниваются. Товарные запасы могут, конечно, оставаться в магазинах нераспроданными, но они остаются нераспроданными по той причине, что люди предпочитают сохранить себе шанс продать эти товары в будущем, а не сни-

¹ См. примечание к гл. IX.

жать цены, чтобы продать их сегодня. Действие тенденции к снижению текущей цены приводит к тому, что предложение начинает ориентироваться не на сегодняшний день, а на будущее. Превышение предложения над спросом приобретает иное значение только в тех случаях, когда цена товара падает до нулевого уровня, когда производство товара монополизировано или когда цена признана сложившейся. (В ходе изложения теории динамики мы вновь вернемся к сложившимся ценам¹.)

В данном смысле (важном с точки зрения анализа) можно считать, что экономическая система (по крайней мере все те системы, которые мы будем рассматривать) всегда находится в состоянии равновесия. Возможно также иное, более широкое, понимание вопроса, предполагающее, что обыкновенно наблюдаются (в большей или меньшей степени) нарушения равновесия. Подобное понимание равновесия так или иначе присутствует в обсуждениях соответствующих проблем; мы же в состоянии применить свой инструментальный исследования, чтобы выяснить точное значение данного понятия.

Определяя систему цен, устанавливаемых в первый Понедельник, мы также определили бы и систему планов, направляющих распределение ресурсов последующей недели. При предположении, согласно которому эти планы будут выполняться, можно считать, что они определяют количества ресурсов, которые останутся свободными к концу недели, и тем самым послужат основой для принятия решений во второй Понедельник. В этот второй Понедельник должна установиться новая система цен, которая может более или менее отличаться от системы цен, установленной в первую неделю.

Равновесие в сравнительно широком понимании — Равновесие во Времени (так мы можем его обозначить, чтобы отличать от Временного Равновесия, которое должно характеризовать систему в течение какой-нибудь текущей недели) — заявляет о себе, когда мы принимаемся сравнивать системы цен, характерные для двух произвольных дней. Стационарное состояние характеризуется полным равновесием не только тогда, когда спрос равен предложению при установившихся текущих ценах, но и тогда, когда во все дни действуют одни и те же цены, т. е. когда цены неизменны во времени. Поначалу можно подумать,

¹ См. с. 397.

что подобный же критерий (неизменность цен) был бы применим к исследованию меняющейся экономики, но ясно, что это совсем не тот случай¹. Ведь есть более важный критерий, чем простой критерий «арифметического» постоянства или колебаний цен, критерий, согласно которому цены все-таки предполагаются постоянными в условиях стационарной экономики, но в экономике, подверженной изменениям, они не обязательно постоянны. Речь идет об условии, предполагающем, что цена, вырученная во второй Понедельник, совпадает с ценой, которая, как прежде *ожидалось*, установится в этот день.

Конечно, даже в условиях изменяющейся экономики люди могут все-таки ожидать, что цены не изменятся, но если это так, то ожидания вряд ли оправдываются. Обычно могут оправдаться ожидания *изменения* цен. В условиях равновесия наблюдаемое изменение цен совпадает с ожидаемым. Если в условиях равновесия вкусы потребителей и объем ресурсов сохраняются такими, какими они и ожидались, то ничто не нарушает планов, составленных в первый Понедельник. Как можно видеть, никто не совершает ошибок, планы могут по-прежнему выполняться безо всяких пересмотров. В условиях совершенного равновесия во времени экономика подобна солнцу в *Фаусте*:

ihre vorgeschrieb' ne Reise
vollendet sie mit Donnergang *.

Степень неравновесия обозначает ту границу, за которой ожидания начинают обманываться, а планы — нарушаться.

Ни одна экономическая система никогда не бывает в состоянии совершенного равновесия продолжительное время; и все-таки возможны условия, когда она приближается к такому состоянию. Без сомнения, система ближе всего к подобному состоянию, когда соответствующие условия ближе всего к стационарным, т. е. когда ожидается, что уровень цен останется прежним и он на самом деле не меняется. Но как только мы вспомним, что ожидания предпринимателей в действительности не являются явными ожиданиями определенных цен (они носят скорее вероятностный характер), то становится очевидным: факти-

¹ Это будет неверно, даже если мы смягчим условия, т. е. потребуем, чтобы сохранялись постоянными цены только одного товара.

ческие цены могут отличаться в той или иной степени от ожидаемых цен как наиболее вероятных и при этом не вызывать у людей сколько-нибудь сильного ощущения неравновесия. Для использования данных рассуждений в практических целях идеальное условие равновесия во времени можно истолковать довольно легко. Явного постоянства цен вполне, видимо, достаточно, чтобы система находилась в состоянии равновесия. Нарушение равновесия будет наблюдаться, видимо, именно в периоды быстрых ценовых изменений.

Хотя данная концепция имеет широкое практическое применение, основной теоретический вопрос состоит именно в строгой интерпретации расхождений между ожидаемой и фактической ценой. Как только наблюдается такое расхождение, можно утверждать (обращая взгляд в прошлое), что средства вкладывались неправильно и это привело к их бесполезной растрате. Ресурсы использовались так, как их не следовало использовать, если бы точнее предсказывались будущие события; потребности, которые можно было бы удовлетворить (при условии, что их появление было предсказано), останутся необеспеченными или обеспеченными не полностью. Таким образом, неравновесие свидетельствует о расточительности и о несовершенной эффективности производства. Но как же нарушается равновесие?

3. В своем исследовании мы предлагаем несколько возможных причин неравновесия. Одна (может быть, наименее важная) действует, когда ценовые ожидания отдельных индивидов не согласуются между собой. Если один человек ожидает, что цена определенного товара в период между данным Понедельником и следующим Понедельником упадет, а другой считает, что цена этого товара возрастет, то оба они не могут быть правы. Однако (за исключением тех случаев, когда ожидания весьма определены) к неравновесию, вызванному действием такой причины, не стоит, видимо, относиться серьезно.

Вторая причина. Хотя ценовые ожидания согласуются между собой, соответствия между планами может не наблюдаться. Даже если все продавцы и покупатели какого-либо товара ожидают установления на него одной и той же цены, все равно совокупное количество товара, которое все покупатели вместе планируют приобрести за вторую неделю, может не совпасть с совокупным количеством

товара, которое все продавцы вместе планируют продать. Если планируемое предложение превышает планируемый спрос, то с наступлением второго Понедельника цена понизится в сравнении с ожидаемым значением. Ясно, что это возможная причина нарушения равновесия. Возможно, эта причина представляет наибольший интерес.

Третья причина. Ценовые ожидания согласуются между собой, планы тоже согласуются между собой, но люди могут все-таки неточно предсказывать свои собственные будущие желания, а также неверно оценивать результаты процессов, протекающих в сфере производства. Если это происходит, то во второй Понедельник окажется, что все не желают или не могут купить или продать столько товаров, сколько они планировали купить или продать. Таким образом, вновь фактическая цена будет отличаться от ожидаемой. А несовершенное предвидение, свойственное некоторым людям, обусловит общее состояние неравновесия.

Вот только такого рода нарушения равновесия и наблюдались бы в экономике, где все ожидания определены. Но в реальном мире, где люди ожидают чего-либо «с вероятностью», действует четвертая причина, способная вызвать неравновесие системы. Поскольку понятие ценовых ожиданий, которое мы обсуждали в предыдущей главе, не отличается ясностью, лучше всего рассматривать подобное нарушение равновесия как Несовершенное Равновесие, а не как неравновесие. Впервые изучая природу ожиданий, мы видели, что если существует риск, то люди обычно действуют не так, словно ожидают установления такой цены, которую они считают наиболее вероятной, а так, словно эта цена оказывается несколько измененной в нежелательном для них направлении. Сказанное выше, таким образом, означает, что даже если нет неравновесия во всех отмеченных выше видах, даже если ценовые ожидания согласуются между собой и планы согласуются между собой, если не наблюдается непредвиденных изменений во вкусах людей и технические процессы не приводят к непредвиденным результатам, все равно может не установиться самое совершенное соответствие между ресурсами и потребностями. Система может находиться в состоянии равновесия в том смысле, что фактические цены совпадают с теми, которые ожидались с наибольшей вероятностью. Несмотря на это, известное чувство риска может заставить предпринимателей воздержаться от про-

изводства такого количества продукции или таких ее видов, какие бы они обеспечили, будучи уверенные в правильности своих предсказаний. Тем самым эффективность системы может оказаться очень сильно подорванной, хотя никаких нарушений равновесия из рассмотренных выше видов и не будет наблюдаться.

Речь идет здесь о возможном источнике потерь, хотя, конечно же, недостаточное доверие к чьим-либо предсказаниям не служит обязательно источником таких потерь. Убытки только возрастают, если ожидания в конечном счете оказываются верными. Недостаток доверия к хорошим оценкам служит источником неэффективности системы, однако скептицизм относительно плохих оценок может принести больше пользы, чем полное доверие. Как мы, однако, по ходу изложения обнаружим, есть основания полагать, что экономическая система теряет от недостатка доверия больше, чем от его избытка.

4. Приведенная классификация причин, вызывающих нарушение равновесия, явно имеет отношение к великому спору по поводу относительной эффективности экономической организации различных типов. Третий и четвертый источники потерь можно отыскать во всякой мыслимой экономической системе — капиталистической или социалистической, либеральной или авторитарной. Даже жизнь Робинзона Крузо не была бы свободна от действия этих причин: он не мог, скажем, предвидеть, когда заболит или когда его постигнет неурожай; он был бы обеспокоен неопределенностью будущих событий, занятый поисками способа, позволившего бы ему наилучшим образом достичь поставленных целей при имеющихся средствах. Неурожай, крупные изобретения и политические перевороты могут вывести из строя даже самую совершенную по организации экономическую систему (какой бы она ни была). В то же время сначала может показаться, что действие первой и второй из отмеченных причин присуще только системе, основанной на частном предпринимательстве, и в условиях полностью централизованной системы они действовать не будут. Однако полностью централизованная система — всего лишь плод воображения; всякое правительство в той или иной мере ограничено в осуществлении своей власти. В действительности различные части государственной машины могут разладиться точно так же, как может нарушиться деятельность предпринимателей. Является ли ка-

питализм эффективнее социализма, во многом зависит от эффективности социализма. А этот вопрос пока остается в общем открытым*.

Нередко полагают, что капитализму совершенно не свойственна какая-либо организация, обеспечивающая координацию планов, но это совсем не так. Такая организация все-таки возможна и в рамках частного предпринимательства; с ее помощью ожидания и планы предпринимателей могут быть (по крайней мере частично) согласованы. Речь идет о способе заблаговременного заключения торговых сделок, подразумевающим не только хозяйственные операции на рынках, где совершаются сделки на срок, как их принято называть, но и всякого рода заказы, размещаемые заблаговременно, а также все долгосрочные контракты. Очень полезно (даже на данной стадии исследования) сосредоточить на некоторое время внимание на осуществлении подобной координации и выяснить, почему ее эффективность и сфера распространения не могут быть больше.

Легко вообразить систему частных предприятий, в которой торговые сделки не заключаются предварительно, а все хозяйственные операции подразумевают немедленную доставку. В такой «Экономике Настоящего» («Spot Economy») ничего не делается заблаговременно и координация планов — во многом дело случая. На рынке устанавливается соответствие только между текущим спросом и текущим предложением; люди должны, формируя свои ожидания будущих цен, опираться по возможности на эти текущие цены и прочую доступную им информацию. Однако даже в таких условиях равновесие, видимо, не нарушится очень сильно. Если планы предпринимателей носят в большинстве случаев стационарный характер (так что многие планируют на будущее продать или купить столько же, сколько и в текущем периоде), несогласованность планов не нарушит заметно равновесия, до тех пор пока будет ожидаться просто сохранение текущих цен. Даже если планы не являются неизменными, но количества товаров, которые люди планируют купить или продать, с течением времени увеличиваются или уменьшаются, то равновесие не обязательно нарушится из-за несогласованности планов, при условии, что одни люди в состоянии строить удачные догадки относительно планов других людей. Здесь можно поставить еще очень много вопросов, но при всем этом наблюдение за поведением бизнесменов позволяет

все-таки в известной мере разгадать их планы, так что в определенных пределах соответствующие догадки делают ся. Невозможно сохранить в полной тайне также готовящееся фирмами расширение деятельности. Вообще нет смысла продолжать рассмотрение этого вопроса. Если же все дела расстроятся, то, как и следует ожидать, равновесие в «Экономике Настоящего» окажется в значительной степени нарушенным.

В качестве иного крайнего примера можно представить себе экономику, в которой все дела устраиваются на долгое время вперед. Если все сделки о купле-продаже заключаются при условии поставки в будущем, то совпадают не только текущие, но и планируемые спрос и предложение. В такой «Экономике Будущего» («Futures Economy») неравновесия двух первых видов наблюдаться не будут. Планы предпринимателей будут координироваться, ожидания также будут согласовываться в практических целях. (Цена, которая должна при этом определять в данную будущую неделю планируемый выпуск продукции фирмы, будет ценой товаров при сделке на срок, а не ожидаемой, с точки зрения фирмы, ценой.) Таким образом, нарушений равновесия, связанных с несогласованностью планов, наблюдаться не будет, однако сохраняется возможность неравновесия, обусловленного непредусмотренными изменениями во вкусах покупателей и объеме ресурсов. Рыночные агенты заключают контракт на покупку или продажу во второй Понедельник определенного количества товаров. Но когда второй Понедельник наступит, они могут потерять желание или оказаться неспособными купить или продать оговоренное количество товара. Тогда они будут поставлены перед необходимостью продажи или покупки с немедленной доставкой за наличный расчет и выполнения своих обязательств путем сделок за наличные. Таким образом, сформируется рынок, характеризующийся немедленной доставкой, а цена при продаже товаров за наличные на этом рынке будет, видимо, отличаться от цен товаров, закупаемых на срок, цен, которые предварительно устанавливают на данный Понедельник.

Теперь стало известно, что нельзя посредством срочных торговых сделок избежать неравновесия третьего вида; именно это в конечном счете и ставит пределы на практике развитию подобной торговли. Рыночные агенты знают, что определяемые заранее спрос и предложение в какой-либо день могут оказаться совсем не такими, какими

действительно будут спрос и предложение в этот день; они, в частности, знают, что совершенно не могут в точности предсказать, сколько товаров сами пожелают купить или продать в будущем. Следовательно, обычный бизнесмен заключает контракт на срок только в том случае, когда это означает возможность «хеджирования», когда, иначе говоря, срочная сделка позволяет ему уменьшить риск, который несет ему его нынешнее положение. Это случится лишь в тех случаях, когда он так или иначе связал себя обязательством совершить в данный день продажу или покупку, когда он уже запланировал совершить такую продажу или покупку и когда он уже предпринял некие действия, которые затруднят выполнение его плана. Таким образом, в сфере производства всегда можно обнаружить достаточно жесткие условия для того, чтобы некоторые предприниматели обязательно пожелали «хеджировать» сбыт своей продукции. Предложение на рынке, которое сложится в недалеком будущем, определяется в значительной степени решениями, которые были приняты в прошлом, поэтому риск предпринимателя уменьшится, если планируемое предложение будет соответствовать будущим продажам. Хотя равновесие может нарушиться и в том случае, когда покупки также планируются, это явление почти исключительное. Условия производства дают предпринимателям большую свободу действий при закупке ресурсов (которые необходимы в основном, чтобы начать новый процесс производства), чем при завершении изготовления продукции (процесс производства этой продукции может уже начаться). Итак, хотя у предпринимателя и может возникнуть определенное желание «хеджировать» планируемые закупки, оно менее интенсивное, чем желание «хеджировать» планируемые продажи. Если бы рынки, где заключаются срочные сделки, объединяли исключительно страхующихся от потерь предпринимателей, действовала бы тенденция к относительной вялости спроса на рынке; на таком рынке срочные контракты охватывали бы планирование закупок больше, чем планирование продаж¹.

¹ Такая вялость, характеризующая ту сторону рынка, которая представляет спрос, характерна, конечно, только для товарных рынков, где заключаются сделки на срок, и не характерна, к примеру, для рынков, где заключаются валютные сделки. Однако на всех таких рынках действует, вероятно, долговременная тенденция к преобладанию страхующихся от потерь предпринимателей со

Однако по этой самой причине на рынках, где заключаются срочные сделки, редко ведут торговлю исключительно «хеджеры». Уровень цены товара при заключении сделки на срок (скажем, с условием доставки через месяц), в которой участвуют только «хеджеры», будет определяться факторами, не имеющими чего-либо общего с факторами, обыкновенно определяющими рыночную цену; следовательно, цена товара при заключении срочной сделки будет сильно отличаться от соответствующей цены при заключении сделки за наличные (последняя цена, как может ожидать всякий разумный человек, установится через месяц и должна в обычном случае быть значительно ниже данной ожидаемой цены). Таким образом, цены при заключении сделок на срок почти всегда устанавливаются в известной мере *спекулянтами*, стремящимися выиграть за счет покупки по этой цене, если она ниже цены при заключении сделок за наличные, которая, согласно ожиданиям спекулянтов, установится через соответствующее время; благодаря их деятельности появляется тенденция к повышению до умеренного уровня цен при заключении срочных сделок. Однако положение спекулянта в противоположность положению «хеджера» более рискованное из-за участия первого в срочных сделках — ведь у спекулянта нет необходимости предпринимать подобную деятельность, и, не участвуя в ней, он оставался бы в положении, которое меньше связано с риском. Он, следовательно, будет стремиться к заключению срочных сделок до тех пор, пока соответствующая цена остается определенно ниже ожидаемой им цены при уплате наличными — ведь спекулянт полагает, что в качестве вознаграждения за риск он получит именно разницу между этими ценами; для него готовность идти на риск потеряет смысл, если будущая прибыль слишком незначительна.

В важном отрывке из *Treatise on Money* г-н Кейнс указывал на последствия спекуляции. В «нормальных» условиях, когда предполагается, что спрос и предложение останутся без изменений, а, следовательно, цена при заключении сделки за наличные через месяц будет почти такой же, какой она является сегодня; цена при заключении срочной

стороны спроса или со стороны предложения. Для всякого рынка, где заключаются сделки на срок, обязательно характерен спекулятивный элемент.

сделки с доставкой товара через месяц определенно окажется ниже сегодняшней цены при уплате наличными. Эту разницу между двумя ценами (текущей ценой при заключении сделки за наличные и установленной в текущий момент ценой при заключении срочной сделки) г-н Кейнс назвал «нормальной скидкой» (normal backwardation)¹. Она показывает, какую сумму «хеджеры» должны передать «спекулянтам» за бремя риска, связанное с данными колебаниями цен. Следовательно, в конечном счете, она измеряет издержки по согласованию планов, которое обеспечивается благодаря заключению срочных сделок; если эти издержки слишком велики, желающие стать «хеджерами» предпочитают отказаться от этого.

Подобного же рода доводы позволяют понять, что ограничивает заключение таких сделок на срок, которые мы разделили по нескольким видам (хотя обычно такого разделения не производят). К примеру, в интересах наемного работника «хеджировать» будущую продажу его труда; он бы так и поступил при возможности гарантировать себе работу на долгое время. Однако заключать подобный контракт не в интересах предпринимателя, если только последнему это не приносит каких-либо определенных выгод; предприниматель заключил бы этот контракт, если бы данного работника было трудно заменить. Тем самым наш подход позволяет исследовать данный особый случай долгосрочного контракта, при котором различаются (так или иначе) получатель жалованья и получатель заработной платы².

¹ См.: J. M. Keynes. Treatise on Money, vol. II, p. 142—144. Рыночные агенты говорят о «скидке», если цена при заключении срочной сделки ниже цены при уплате наличными, и о «надбавке» ("contango"), если соотношение цен обратное. Очевидно, что надбавка возможна лишь тогда, когда ожидается сильное повышение цены при уплате наличными; обычно это означает, что цены при заключении сделок за наличные слишком низки.

² Как в этом случае, когда заключаются трудовые контракты, так и в случае, когда заключаются срочные сделки на товарных рынках, существует неопределенность иного рода, неопределенность, ограничивающая распространенность сделок на срок. Речь идет о неопределенности, связанной с точными качественными характеристиками товаров, которые предполагается поставить на рынок в будущем. На организованных рынках производителей используются тщательно разработанные приемы, позволяющие уменьшить эту неопределенность, однако эти приемы требуют больших расходов, что легко становится препятствием для их применения.

5. Итак, вообще говоря, именно неопределенность будущего и желание рыночных агентов иметь полную свободу действий в условиях этой неопределенности ограничивают при капитализме распространенность срочных сделок. Конечная причина, действие которой объясняет, почему неравновесие двух первых из упомянутых нами видов нельзя смягчать более эффективно, состоит в том, что неизбежно возникает неравновесие третьего и четвертого видов. Дело в том, что подобное нарушение равновесия может наблюдаться в обществе всякого типа.

С нашей точки зрения, обсуждаемые в настоящей главе вопросы важны во многих отношениях. В дальнейшем мы обнаружим, что очень важно иметь в виду различия между сделками за наличные и сделками на срок (понимаемыми в широком смысле слова). Определенную часть фактически заключаемых сделок надо признать (полностью или частично) сделками на срок; в исследовании, которое мы решились предпринять, срочные сделки занимают, по сравнению со сделками за наличные, особое место. Это так, и мы находим естественным, когда в качестве удобного подхода к исследованию нам предлагается пренебрегать срочными сделками, приступить к изучению экономики такого мира, где принимаются к рассмотрению только сделки за наличные. Мы уже познакомились с подобной моделью — это наша «Экономика Настоящего». Поскольку подобная модель предполагает ограниченность срочных сделок, она не является слишком сильным упрощением действительности. Однако при желании мы можем не останавливаться на рассмотрении этой модели, так как о рынках, где заключаются срочные сделки, мы узнали достаточно, чтобы иногда при необходимости обращаться к ним.

Нашей чистой «Экономике Настоящего» противостоит другой крайний случай — чистая «Экономика Будущего». Эта модель не претендует на то, чтобы быть хорошим приближением к действительности, так как в противном случае она должна изображать мир, где нет неопределенности и где все ожидания точны, так что все сделки могут заключаться заблаговременно¹. И все-таки модель чистой «Экономики Будущего» может определенным образом использоваться в теории. Исследуя вопрос о том, какая

¹ Даже при условии, что контракты могут *de facto* аннулировать благодаря последующей срочной сделке по покупке или продаже товаров.

система цен сформируется в такой модели, мы обнаружим, какая система цен будет обеспечивать поддержание равновесия во времени при данных изменяющихся условиях. Экономисты все еще несерьезно относятся к идее такой системы, в которой ведущие торговлю лица характеризуются «совершенным предвидением». А это ведет к затрудняющим исследование препятствиям¹; с помощью же нашей модели можно достичь цели, ради которой и изобретались подобные системы. Она позволяет приступить к делу сразу, как только ставится вопрос: «Как должны изменяться цены (при существовании соответствующих ожиданий), чтобы равновесие не нарушалось?»

¹ См.: F. Knight. Risk, Uncertainty and Profit, chs. 5—10.

ГЛАВА XI

ПРОЦЕНТ

1. Необходимость в основательном исследовании проблемы процента появляется совершенно естественно, после обсуждения вопросов, содержащихся в предыдущей главе. Мы научились различать сделки в зависимости от времени, когда они должны совершаться. Сделкам на наличный товар (spot transactions) положено осуществляться в текущий период, иначе говоря, в течение той недели, когда эти сделки заключаются. Сделки на срок (forward transactions) должны совершаться в будущем — в этих сделках в течение одной и той же недели в будущем участвуют представители обеих заключающих сделку сторон. Однако нет причин для того, чтобы полагать, будто оба участника сделки совершают ее в один день. Таким образом, мы получаем третий вид сделок — кредитные. Такая сделка подразумевает, что только один ее участник выполняет свои обязательства в текущий момент, другой же участник обязан совершить сделку в тот или иной день (или в несколько дней) в будущем. Существенной особенностью кредитной сделки служит ее разделенность во времени.

Всякий обмен существующих в данный момент товаров или услуг на обещание предоставить в будущем товары или услуги с экономической точки зрения характеризуется как заем. Однако в действительности среди всех кредитных сделок преобладают сделки определенного вида, предполагающие, что сделка совершается обоими участниками в денежной форме. Но это на деле вовсе не единственная форма такой сделки. Непосредственный обмен существующих в данный момент реальных товаров на будущие реальные товары редко наблюдается по той же самой причине, по которой редко случается обмен в настоящем реальных товаров одного вида на реальные товары другого вида — речь идет о неудобствах бартерной торговли. Однако люди вовсе не редко обменивают нынешние товары на

обещание уплатить деньги в будущем (здесь наблюдается отсрочка платежа); кроме того, *vice versa* *, они обменивают готовые деньги на обещание поставить товары в будущем (наблюдается досрочный платеж). И дело не в том, что подобные сделки не практикуются — дело в том, что, как естественно полагают, они состоят из денежной ссуды *плюс* сделка при продаже за наличные, или срочная сделка. На самом деле всякую кредитную сделку можно представить таким образом.

Даже чисто бартерный обмен нынешних товаров на товары будущие (например, обмен некоторого количества кофе сегодня на кофе через год) можно свести к сделке на наличный товар (или к сделке на срок) и к денежной ссуде. Если есть рынки, где осуществляется торговля с поставкой в будущем, то всегда неявно устанавливается процентная ставка, выраженная в реальных величинах. Предположим, что денежная ставка процента по годовому займу составляет 5 процентов, а цена кофе, установленная при заключении срочной сделки (с доставкой товара через 12 месяцев), на 3 процента превышает его цену, установленную при заключении сделки на наличный товар. Тогда возможно дать кофе займы на один год, продавая его за наличные и ссужая вырученные деньги, а затем покрывая продажу покупкой на рынке, где осуществляются срочные сделки. При совершении такой цепочки сделок устанавливается совершенно определенная норма процента, выраженная в единицах кофе. Теперь 1 единица кофе обменивается на $105/103$ единиц кофе, которые должны быть доставлены покупателю через год. Так что установленная норма процента составит примерно 2% в единицах кофе¹. (Норма процента на кофе окажется такой же, как норма процента на деньги, если цена кофе при продаже с немедленной доставкой и при продаже с доставкой в будущем совпадают².)

¹ Ср.: Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег, с. 292—294. Стоит отметить формулу: норма процента на товар приблизительно равна норме процента на деньги за вычетом *контанго* (величина превышения цены, установленной при заключении срочных сделок, над ценой, установленной при заключении сделок на наличный товар).

² Деятельность иностранной фондовой биржи дает нам пример того, что происходит, когда образуется рынок ссуд для каждого из двух товаров (валют), которые участвуют в сделках на наличный товар и в срочных сделках. Когда все четыре рынка свободны от ограничений, невозможно даже временное равновесие, если только

Таким образом, норма процента на товар не представляет для нас особой важности; ее движение отражает поведение системы в той части, на которой мы внимания не сосредоточили, точно так же, как и на курсе обмена двух товаров в сделках на наличный товар, когда ни один из этих товаров не служит единицей масштаба стоимости. Не делая каких-либо дополнительных предположений о свойствах денег (кроме уже принятого допущения, согласно которому в качестве масштаба стоимости выбирается какой-либо товар), мы можем допустить, что все ссуды имеют денежную форму (и поэтому всякой долговой сделке можно придать денежную форму, представив ее как денежный заем наряду с совершением сделки на наличный товар или сделки на срок).

2. Теперь мы можем направить усилия на изучение денежной нормы процента. Однако даже в этой области нам предстоит столкнуться со сбивающим исследователя с толку затруднением. Денежные процентные ставки, выплачиваемые по разного срока ссудам, различаются между собой по двум главным причинам: 1) различна продолжительность займов, а также неодинаков характер распределения выплат во времени; 2) заемщиков характеризует различная степень риска, связанного с возможностью неуплаты процентов. Возможны и другие различия в условиях кредитования, но названные причины остаются главными из тех, что нам предстоит рассмотреть.

Вопрос о риске возникает уже при обсуждении названных причин, однако он отодвигается на второй план, когда речь идет о «премии за риск» (*risk premium*) — элементе процентной ставки, как это обычно понимают. Когда заемщик обладает слабой кредитоспособностью, его обещанию выплачивать долг в будущем определенными долями не придадут такого значения, как если бы его положение было прочным. Следует различать в данном случае два

не сохраняется указанное отношение между ценами товаров (скажем, если только скидка на франки, участвующие в срочных сделках, не равна разнице между процентными ставками в Париже и Лондоне за соответствующий период). Если же данное условие перестает вообще соблюдаться, то сфера совершения сделок ограничивается одним (по крайней мере) рынком из четырех. (Следует подчеркнуть, что все четыре рынка взаимозависимы и в процессе установления равновесия может быть затронуто движение товаров на каждом из них или на всех вместе).

момента. Первое. Заслуживающий доверия заемщик гарантирует займодавцу уверенность в том, что обещанные платежи будут внесены; тем самым у займодавца складываются практически определенные представления о будущем; в противном же случае эти представления не будут четкими. Второе. Предположительно ненадежный заемщик, даже если он не нарушит своих обязательств, не заплатит больше, чем должен. Тем самым определяются максимальные поступления, на которые может рассчитывать кредитор; возможны отклонения от этой суммы только в одном направлении. Это означает, что средняя сумма возможных исходов сделки меньше, чем когда займодавец имеет дело с платежеспособным заемщиком; в противном же случае разброс возможных значений исхода больше. Подобные соображения могут, как считается, отпугнуть займодавца, так что он проявит склонность дать ссуду сравнительно ненадежному заемщику только в том случае, когда условия кредита окажутся для займодавца лучше.

Подробный анализ действия фактора риска на ссудном рынке оказался бы довольно сложным — здесь мы не будем и пытаться заходить так далеко. Одно необходимо рассмотреть — тот факт, что кредитоспособность заемщиков служит вопросом индивидуальных оценок займодавцев, и эти оценки, видимо, различны. Так, когда предпринимателю требуется занять лишь немного денег, он может получить их, обратившись к узкому кругу влиятельных кредиторов, имеющих в его глазах хорошую репутацию и способных, по его мнению, предоставить ссуду на относительно благоприятных условиях. Если же он пожелает занять еще больше, то должен будет обратиться или непосредственно к займодавцам, занимающим на рынке менее ответственное положение (таким, которым он должен будет предложить сравнительно хорошие условия займа), или к некоторым из влиятельных кредиторов с просьбой поручительства за него (они могут сами прибегнуть к займам, ссужая данного предпринимателя за счет полученных средств, могут предоставить и какие-либо гарантии или прибегнуть к акцептированию). Однако вынужденные так поступать займодавцы несут бремя дополнительного риска, за что и требуют компенсации.

Количество денег, которое определенный заемщик может получить у определенного займодавца, обусловлено, в частности, ограниченностью средств у других кредиторов;

непосредственно же оно обусловлено существованием того риска, который заимодавец взваливает на себя, отдавая слишком много средств лишь одному заемщику, т. е. «рисковать всем сразу». Улучшение условий кредитования (под ним можно понимать повышение процентной ставки, хотя улучшение условий кредитования не обязательно принимает столь явную форму) позволяет добиться от отдельных кредиторов повышения размеров ссуды. По причинам, которые мы только что объяснили, обычно удастся увеличить размеры кредитов, содействуя склонности новых кредиторов к действиям на ссудном рынке. Как оказывается, таким образом, положению каждого отдельного заемщика соответствует «кривая предложения ссудного капитала»; она подобна кривым предложения прочих факторов производства, которые соответствуют положению производителя в условиях, когда он является «монопсонистом» (т. е. монопольным покупателем). Нет оснований полагать, что эта кривая будет совершенно эластичной, по крайней мере для случая, когда суммы требуемых займы денег сильно различаются между собой. Подобные рассуждения привлекают в сферу теории процента вопросы, аналогичные тем, которые обсуждались исследователями Несовершенной Конкуренции, и, несомненно, в целостной теории процента необходимо эти вопросы затронуть¹. Я не в состоянии предпринять здесь решение этой задачи, но мы не должны упускать из виду все-таки эти проблемы.

3. Используя наш подход к анализу, можно сказать гораздо больше о различиях в уровнях процентной ставки, различиях, связанных с неодинаковой продолжительностью займов. Оказалось, что срок ссуды — это вопрос, определяемый, в частности, степенью риска (хотя важное влияние оказывают здесь и прочие факторы).

Существует четкое различие между предоставлением долгосрочных ссуд и теми долгосрочными контрактами по доставке товаров и услуг, которые, как мы видели, можно свести к объединению сделок на наличный товар и срочных сделок. Контракт, предусматривающий ежемесячную доставку товаров партиями в течение шести месяцев, —

¹ Таким образом, представляется, что усложнение финансовой структуры фирм во многом связано с попытками установить ценовую дискриминацию на рынке капитала.

это то же самое, что и сделка на наличный товар и ряд сделок на срок. Аналогичным образом, шестимесячная ссуда — это то же самое, что и ссуда на один месяц и ряд сделок по предоставлению ссуды на срок, причем каждая из этих сделок ежемесячно возобновляется (т. е. повторно ссужается сумма долга или сумма долга и процент). Выберем такой период времени минимальной продолжительности, что ссуды с меньшим сроком не будут учитываться. Тогда любую ссуду на любой срок можно свести (посредством принятого нами метода) к ссуде на минимальный период и некоторому числу возобновлений срочной ссуды на последовательные периоды одинаковой продолжительности. Ясно, что в наибольшей степени нашему общему методу исследования будет соответствовать минимальный период, равный «неделе».

Рассматривая дело таким образом, мы получим, что процентная ставка по двухнедельному займу (срок будем отсчитывать от нашего первого Понедельника) образуется путем объединения процентной ставки по сделкам с наличностью, предусматривающим однонедельную ссуду, и ставки по «срочным» сделкам также на однонедельную ссуду, но такую ссуду, которая будет получена во второй неделе. Если процентные платежи до завершения всей сделки не вносятся, то соответствующая капитальная сумма, накопленная на две недели при двухнедельной процентной ставке, должна равняться сумме, накопленной за первую неделю при однонедельной ставке процента и за вторую неделю при ставке по «срочным» сделкам. Обе эти сделки совершенно одинаковы. Итак, если мы обозначим текущие двухнедельные, трехнедельные и т. д. ставки процента («долгосрочные» ставки) как R_2, R_3, \dots , краткосрочные ставки по «срочным» сделкам — как r_2, r_3, \dots , и т. д., а текущую краткосрочную ставку (она входит в обе наши системы) — как r_1 (или R_1), то получим¹:

$$\begin{aligned} 1 + R_1 &= 1 + r_1, \\ (1 + R_2)^2 &= (1 + r_1) (1 + r_2), \\ (1 + R_3)^3 &= (1 + r_1) (1 + r_2) (1 + r_3). \end{aligned}$$

Если, приблизительно описывая действительность, мы позволим себе предположить, что имеем дело с простыми

¹ Подразумевается, что речь идет об однонедельных ставках; они приведены в дробях, а не в процентных выражениях. Так, ставка, равная $1/10$ процента, будет записана как 0,001.

процентами, эти взаимосвязи значительно упростятся. Они будут выглядеть следующим образом:

$$\begin{aligned}R_1 &= r_1, \\2R_2 &= r_1 + r_2, \\3R_3 &= r_1 + r_2 + r_3.\end{aligned}$$

Долгосрочная ставка есть среднее арифметическое из текущей краткосрочной ставки и соответствующих ставок по «срочным» сделкам¹.

4. Таким образом, процентные ставки по займам различных сроков можно свести к нашей стандартной краткосрочной ставке (процентная ставка на однонедельную ссуду) и ряду краткосрочных ставок по сделкам на срок — ставок на однонедельные ссуды, но выплачиваемых не в текущей неделе, а в какой-то неделе в будущем. Последние совершенно аналогичны ценам, устанавливаемым при заключении срочных сделок, которые мы рассматривали в предыдущей главе, и определяются почти так же.

Непривычно представлять «рынок долгосрочных ссуд», используя понятия «хеджеры» (hedgers) и «спекулянты» (speculators), однако различие между ними здесь, как и прежде, имеет отношение к делу. При прочих равных условиях некто, заключающий контракт на получение долгосрочной ссуды, подвергает себя большему риску, чем подвергал бы, не участвуя в подобной сделке. Однако есть отдельные лица (и концерны), для которых сказанное несправедливо, так как они уже связали себя обязательствами долгое время в будущем использовать заемный капитал. Может быть, они вовлечены в деятельность, которая требует значительного времени для своего завершения, или, может быть, они планируют развивать непрерывное производство, предполагающее поступление в определенное время ресурсов и выпуск продукции, производство, которое не может быть приостановлено в той или иной стадии. Эти лица пожелают «хеджировать» поступление ссудного капитала в будущем точно так же, как они пожелают «хеджировать» поставки сырья. Для них будет характерна высокая склонность к долгосрочным займам.

С другой же стороны рынка — со стороны продавцов —

¹ Если предоставление долгосрочной ссуды предполагает обещание заемщика выплачивать процент через регулярные промежутки времени, а не сразу после заключения сделки, то общая формула станет сложнее, однако вид формулы простых процентов от этого, естественно, не изменится.

никакой подобной склонности, видимо, наблюдаться не будет, хотя здесь есть одно обстоятельство, требующее внимания. В действительности осуществление всякой сделки требует определенного времени и усилий, и кредитные сделки не являются в этом смысле исключением. Однако выгода, которую можно ожидать от предоставления займа на очень короткий срок, весьма незначительна, так что эта выгода не компенсирует усилий, связанных с организацией предоставления такой ссуды, если только положение заимодавца на соответствующем рынке не является очень прочным. Нынче эта трудность в значительной степени преодолена благодаря развитию деятельности банков, которые платят проценты по вкладам, что обеспечивает, по существу, своего рода «краткосрочный» рынок для мелких вкладчиков. (Это на самом деле краткосрочный рынок, доказательством чего служит сохранение за банком права изменять ставку процента). И тем не менее трудности, связанные с краткосрочным кредитованием, иногда вызывают переход кредиторов на рынок долгосрочных ссуд¹.

Если рассмотреть все эти вопросы в совокупности, окажется, что ссудный рынок по сделкам на срок (и товарный рынок по сделкам на срок), как можно предположить, характеризуется со стороны предложения органической вялостью, которая обеспечивает возможности для спекуляции. Если предоставление долгосрочных кредитов не дает дополнительной выгоды, многие лица (и учреждения) предпочтут ссуды на короткие сроки (по крайней мере в том смысле, что они так или иначе будут держать деньги на вкладах). Однако такое положение дел обусловило бы значительное расширение спроса на долгосрочные ссуды, спроса, который оказалось бы невозможным удовлетворить. Заемщики начали бы предлагать все более выгодные условия заимодавцам, чтобы склонить их к предоставлению долгосрочных ссуд (иначе говоря, к переходу на рынок по сделкам на срок). Заимодавец, поддавшийся этому, оказался бы в совершенно таком положении, как спекулянт на товарном рынке. Он появился бы на рынке долгосрочных ссуд, только предполагая получить выгоду, и выгоду достаточную для того, чтобы компенсировать риск, которому подвергается.

¹ В дальнейшем мы должны будем вернуться к этому важному вопросу. См. гл. XIII.

Таким образом, ставка процента по срочным сделкам для той или иной будущей недели (эта ставка, как мы видели, служит единицей, формирующей долгосрочные ставки) определяется так же, как и цена товара при заключении срочной сделки; она устанавливается на таком уровне, что побуждает многих «спекулянтов» заключать сделки на срок. Она окажется выше краткосрочной ставки, которая, как эти спекулянты ожидают, установится в заданную неделю — в ином случае они не получили бы компенсации за риск (эта ставка будет-таки превосходить краткосрочную ставку на такую величину, что предельный спекулянт будет склоняться к тому, чтобы пойти на риск). Краткосрочная ставка по сделкам на срок будет, таким образом, превосходить ожидаемую краткосрочную ставку на величину премии за риск, которая в точности соответствует «нормальной скидке» (normal backwardation), принятой на рынках товаров. Если ожидается, что краткосрочные ставки в будущем не изменятся, ставка по сделкам на срок превысит текущую краткосрочную ставку на величину данных премиальных выплат; если предполагается, что краткосрочная ставка будет расти, данное превышение окажется больше по сравнению с нормальным уровнем; только в том случае, когда ожидается снижение краткосрочных ставок, ставка по сделкам на срок может опустаться ниже текущей ставки.

Такие же закономерности действуют и в отношении самих долгосрочных ставок, которые, как мы видели в предыдущем разделе, являются фактически средними из ставок по сделкам на срок. Если ожидается, что краткосрочные ставки не изменятся, то долгосрочная ставка превысит краткосрочную на величину обычной премии за риск. Если же текущая краткосрочная ставка считается необычайно низкой, то долгосрочная ставка обязательно превысит ее; краткосрочная ставка может быть выше долгосрочной только в том случае, когда текущая краткосрочная ставка считается необычайно высокой¹.

5. Проведенный выше анализ отношения между краткосрочной и долгосрочной процентными ставками явным

¹ Практическим следствием действия этой закономерности (ее проявления мы будем исследовать ниже) служит то, что краткосрочные ставки во всех случаях подвержены более сильным колебаниям, чем долгосрочные.

образом обусловлен «политическим решением», которое мы приняли в конце предыдущей главы. Однако в этой связи соответствующие выводы способны привести нас в замешательство. Тогда наша модель казалась удобным упрощением действительности, удобным для использования в дальнейшем исследовании, при условии, что мы останавливались на «Экономике Настоящего» (она определялась как такая экономика, в которой все товары и услуги продаются как *«наличный товар»* и не наблюдается торговля с поставкой в будущем). Что касается торговли товарами, подобное упрощение выглядело довольно обоснованным: рынки товаров, на которых заключаются срочные сделки, на самом деле не имеют в экономике особого значения, и мы не совершили большого насилия над действительностью, когда исключили их из рассмотрения. Но теперь оказывается, что долгосрочное кредитование является скрытой формой подобной торговли с поставкой в будущем, и из модели чистой «Экономики Настоящего» необходимо исключить долгосрочное кредитование. Это уже слишком сильное абстрагирование от действительности. Попробуем представить себе такую модель.

В чистой «Экономике Настоящего», где допускается только краткосрочное кредитование, нет купли и продажи товаров с поставкой в будущем; все ссуды предоставляются на минимальный период — неделю. Следовательно, надо полагать, что с открытием рынков в первый Понедельник вся задолженность, образовавшаяся в предыдущую неделю, погашена, так что обязательства по контрактам выполнены. В то же время, поскольку теперь не могут заключаться срочные сделки, предприниматели (а также все прочие лица) должны составлять планы, основываясь на собственных индивидуальных ожиданиях будущих цен (речь идет здесь и о будущем движении процентной ставки). Эта модель представляется весьма нереалистичной в двояком отношении — она предполагает всеобщую «расчистку» обязательств каждый Понедельник и отсутствие у предпринимателей уверенности, обеспечиваемой долгосрочным кредитованием. Хотя мы и могли бы, видимо, эту модель соответствующим образом изменить, чтобы учесть упомянутые недостатки, дело бы во многом выиграло, если бы мы могли отыскать столь же простую модель, способную обеспечить более близкое приближение к реальной действительности.

Огромное преимущество нашей модели, которое следо-

вало бы сохранить, состоит в том, что она позволяет сводить сложную систему ставок процента по долговым обязательствам самых различных на практике сроков в одной-единственной ставке процента. (Даже при условии, что во внимание не принимается риск неуплаты процента, нужно рассматривать только одну ставку.) Обсуждая проблемы, связанные с процентом, экономисты часто говорят об определении *единственной в своем роде (the)* нормы процента. Казалось бы, они должны в уме совершать подобное сведение всех процентных ставок в одну; однако *единственная 'в своем роде'* ставка, о которой они говорят, обычно является, скорее всего, долгосрочной ставкой¹.

Рассмотрим функционирование экономической системы, в которой пока еще не заключаются срочные торговые сделки на рынках товаров и услуг и где пока еще есть только одна форма кредитования. Но теперь пусть ссуда будет предоставляться только на одну неделю (такое было характерно для нашей «Экономики Настоящего»), — предположим, что ссуда предоставляется на неопределенный по продолжительности период. Для каждой системы характерна, с точки зрения кредитора, единственная форма ценных бумаг. Но в то время как в приведенной выше модели «Экономики Настоящего», предполагающей краткосрочное кредитование, единственной формой ценных бумаг был вексель заемщика (т. е. его обещание заплатить к концу недели столько-то и столько-то), в нашей новой модели (модели «Экономики Настоящего», предполагающей долгосрочное кредитование) такими ценными бумагами будут служить долговые обязательства без фиксированного срока погашения (обещание неопределенно долго выплачивать такую-то и такую-то сумму денег в качестве процента через регулярные промежутки времени).

Если на рынке устанавливается единственная ставка процента, которая есть процентная ставка по ссудам на неопределенный срок, то можно только догадываться, какой будет в такой системе процентная ставка по ссудам на *какой-либо* ограниченный срок. В «Экономике Настоящего», предполагающей долгосрочное кредитование, даже величина процентной ставки по однедельным ссудам (в нашей первой модели определялась только такая ставка процента) становится делом личного предвидения. Ведь

¹ *Единственная в своем роде и влиятельная норма процента* в «Общей теории» г-на Кейнса — долгосрочная.

некто, пожелавший занять деньги на неделю, может осуществить это единственным способом — он должен выпустить заем на неограниченный срок по текущей норме процента, равной R ; затем он должен разработать план, позволяющий погасить заем в соответствии с установившейся рыночной ценой, которая будет определяться нормой процента R' , характерной для второй недели. Таким образом, действительная ставка процента по однонедельной ссуде зависит от ожиданий заемщика, связанных с будущей ставкой процента R' . Капитальная стоимость (capital value) ссуды в течение недели изменится в отношении R/R' . Следовательно, действительная ставка процента будет выражаться так:

$$R + \frac{R}{R'} - 1,$$

что меньше R (когда $R' > R$). Таким образом, краткосрочная ставка процента, под который люди могут рассчитывать занять или ссудить деньги, будет определяться их предвидением будущего движения процентных ставок на рынке; она окажется меньше текущей рыночной ставки, если ожидается, что последняя будет расти, и больше, если эта ставка будет, как ожидается, падать.

В «Экономике Настоящего», предполагающей долгосрочное кредитование, ссуды погашаются не обязательно в начале недели. Поэтому мы можем вообразить индивида, который в первый Понедельник обнаруживает, что владеет некоторыми ценными бумагами, представляющими собой долги других людей, образовавшиеся в прошлом, или должен другим людям с прошлых времен. Решив в течение недели занять некоторую сумму денег, он может как продать находящиеся в его распоряжении старые ценные бумаги, так и выпустить новые ценные бумаги. Точно так же приобретение как старых, так и новых ценных бумаг должно рассматриваться как кредитование. Цены старых ценных бумаг должны будут прийти в соответствие с процентной ставкой, установленной на новые ценные бумаги (при желании мы можем считать по-другому: процентные ставки на новые ценные бумаги должны будут прийти в соответствие с ценами старых ценных бумаг), — ведь при одинаковом риске неуплаты для индивида безразлично, какие ценные бумаги он покупает и продает — старые или новые. Поскольку взаимосвязь между ценами старых ценных бумаг и нормой процента носит чисто арифметиче-

ский характер, цены старых ценных бумаг не нужно относить к числу тех цен, которые должны быть определены. На самом деле в системе существует только одна-единственная норма процента.

6. Итак, есть два способа построить модель такой экономики, в которой будет только одна норма процента. По мере исследования мы обнаружим, что существование этих двух подходов к решению вопроса обеспечивает исследователю явное удобство — один подход позволяет прояснить одни вопросы, другой — другие. Таким образом, мы попытаемся пока работать с ними обоими.

Мы видели, что можно построить целую систему процентных ставок, используя краткосрочную ставку в качестве единственной ставки. Если модель «Экономики Настоящего» с долгосрочным кредитованием также призвана служить хорошим инструментом исследования, должно оказаться возможным построить подобным образом целую систему ставок, основанную на долгосрочной ставке. Осуществимо ли это? Мы видели, что система, образованная только из краткосрочных ставок, при соприкосновении с действительностью развалилась бы, так как многие заемщики пожелали бы иметь дополнительные гарантии в связи с получением ссуды на сравнительно продолжительный период; займодавцы же оказались бы готовыми предоставить им это обеспечение, требуя в обмен согласие на более высокую ставку процента. Как эти соображения согласовать с системой, предполагающей только предоставление ссуд на неопределенные долгие сроки?

Такая система оказалась бы вполне подходящей для определенной группы заемщиков — тех, например, кто занят непрерывным производством; даже те заемщики, которые предпочитали бы не брать ссуду на неопределенно долгое время, могут не противиться этому, если устраивающий их срок займа в любом случае достаточно велик. Эти группы и составляют основную часть заемщиков в промышленности (соответствующие займы направляются, например, на инвестиции в основной капитал). В то же время может существовать определенная группа кредиторов, которые удовлетворены предоставлением на неопределенно долгий срок ссуд, — их цель состоит лишь в том, чтобы регулярно получать доход на капитал и *не беспокоиться ни о чем другом*. Можно спорить о том, насколько многочисленна группа таких кредиторов. Но все-таки при любых обстоятельствах характеристика *«не беспокоиться*

ни о чем другом» представляется важной. Как только кредитор начинает предусматривать возможность того, что он сможет пожелать в отдельных случаях получить свой капитал обратно (и трудно поверить, что такие мысли совершенно ни у кого не возникают), становятся явными недостатки кредитования на неопределенно продолжительное время. Как мы уже видели, о величине процента по ссуде на всякий ограниченный срок, полученного благодаря помещению средств в долговые обязательства без фиксированного срока погашения, всегда можно лишь догадываться. В данном случае, при значительном повышении долгосрочной процентной ставки действительный доход может быть совершенно сведен на нет. Но эта опасность значительно уменьшается, если существует определенный срок долгового обязательства, даже при условии, что оно ликвидируется не в тот день, когда должно бы.

Итак, заимодавцы будут всегда стремиться к тому, чтобы уменьшить риск, которому они подвергаются, если могут заменять долгосрочные ссуды краткосрочными, хотя в различных условиях они по-разному могут осознавать это преимущество. В общем мы можем предположить, что они захотят несколько пожертвовать величиной процента (а он может быть высоким или низким), чтобы уменьшить степень риска. Теперь мы знаем, как определить самое вероятное значение процентной ставки, которая может быть получена по ссуде на ограниченный срок в форме долговых обязательств без фиксированного срока погашения. Можно предположить, что заимодавцы, стремясь путем краткосрочного кредитования застраховаться от потерь, будут получать меньшие проценты. Таким образом, можно определить краткосрочную (и среднесрочную) ставку процента. Она будет ниже самого вероятного значения дохода от помещения средств в долговые обязательства без фиксированного срока погашения за срок ссуды и будет отличаться от этого дохода опять-таки на величину своего рода «нормальной» премии за риск, размер которой зависит от оценки выигрыша, выражающегося в уменьшении степени риска.

Как мы видели, самое вероятное значение дохода от ценных бумаг (за конечный период), который обеспечивается помещением средств в долговые обязательства без фиксированного срока погашения, будет ниже текущей (долгосрочной) рыночной ставки процента, если ожидается рост этой ставки в будущем, и выше ее в противном

случае. Итак, в условиях стабильности, когда ожидается, что долгосрочная ставка останется без изменений, краткосрочная ставка будет ниже ее на величину «нормальной» премии за риск; когда ожидается, что долгосрочная ставка повысится, краткосрочная ставка будет еще ниже; только в том случае, когда ожидается снижение долгосрочной ставки, краткосрочная ставка может быть выше долгосрочной.

Как станет ясно в дальнейшем, сделанные выводы вполне соответствуют заключениям, к которым мы пришли, используя другой метод. Единственное различие состоит в том, что в то время как прежде мы объясняли разнообразие процентных ставок с помощью понятия ожиданий будущего движения краткосрочной ставки, здесь мы применили понятие ожиданий будущего движения долгосрочной ставки процента. В действительности же соответствующие ожидания суть, без сомнения, ожидания, связанные с движением целой системы процентных ставок, но (при условии, что эти ставки согласуются между собой) их все можно свести к краткосрочным или долгосрочным процентным ставкам. Краткосрочная ставка процента может быть выше долгосрочной, если первая считается необычайно высокой или если необычайно высокой считается вторая. Однако подобные явления на деле взаимосвязаны и взаимообусловлены. Состояние временного равновесия, при котором ожидается, что долгосрочная ставка процента в ближайшем будущем заметно понизится, возможно только в том случае, когда спекулянты остерегаются сразу покупать ценные бумаги, стремясь выиграть от ожидаемого повышения их стоимости (точно так же подобной покупке будет препятствовать существование столь высокой краткосрочной ставки процента, что она «перевешивает» ожидаемую прибыль). Однако в то же время (посмотрим на дело с другой стороны) высокая краткосрочная ставка процента вызывает повышение долгосрочной ставки по сравнению с нормальным уровнем — ведь долгосрочная ставка процента суть величина средняя из краткосрочной текущей ставки и ставки по срочным сделкам, и эта средняя величина так или иначе возрастает. Можно рассуждать с любой точки зрения — существует тенденция к движению краткосрочной и долгосрочной процентных ставок в одном направлении; движение же краткосрочных ставок при этом характеризуется более широким диапазоном значений

ГЛАВА XII

ОПРЕДЕЛЕНИЕ НОРМЫ ПРОЦЕНТА

1. Теперь мы подходим к одному из тех вопросов, которые в современной теории денег выдвинулись на передний план. Что же все-таки определяет Норму Процента? До самого последнего времени экономисты единодушно ответили бы, что норма процента определяется спросом на «капитал» и его предложением; однако, поскольку они не слишком определенно знали, что же подразумевается под капиталом, подобное единодушие было скорее показным, чем настоящим. Значит ли, что капитал — это «реальный» капитал, в том смысле, что это конкретные блага и право распоряжаться данным количеством этих благ? Если принять такое толкование, то силы, управляющие движением нормы процента, естественно сведутся к тем техническим и психологическим факторам, которые определяют порядок удовлетворения потребностей в настоящих и будущих благах; иначе говоря, мы получим теорию, подобную той, что подробно разработана Бём-Баверком. Или «капитал» — это «денежный капитал» в том смысле, что представляет собой средства производства, которые можно ссудить; тогда это право распоряжаться данным количеством денег. От того, какое толкование мы примем, зависит очень многое.

Такое разделение мнений — вопрос очень серьезный; это — настоящая дискуссия, в которой одна сторона должна оказаться правой, а другая — неправой, даже если и правота, и неправота могут оказаться в конечном счете не абсолютными, а относительными и связанными с решением отдельных проблем. Однако недавно подобная дискуссия завершилась показным обсуждением, в котором участвовали приверженцы денежного подхода¹. Определяется ли норма процента предложением ссудного капитала и

¹ См. J. M. Keynes. *Alternative Theories of the Rate of Interest*. — *Economical Journal*, June, 1937. (Возражения Олина, Роберт-

спросом на него (иначе говоря, получением займов и кредитованием) или она определяется предложением самих денег и спросом на них? Последняя точка зрения выдвинута г-ном Кейнсом в «Общей теории». Я надеюсь показать, что безразлично, будем мы следовать за Кейнсом в решении этой проблемы или будем следовать за теми авторами, которые, как может показаться, придерживаются иной точки зрения. Если должным образом довести исследование до конца, то окажется, что оба пути ведут к совершенно одинаковым результатам.

2. Уже предыдущее исследование позволяет устранить те два затруднения, которые иначе послужили бы причиной многих хлопот. Прежде всего очевидно, что при всяком подходе, претендующем на всеохватывающий анализ экономической системы (а именно такой общий анализ и стал поводом для полемики), невозможно, видимо, рассматривать норму процента независимо от этой системы. Процент — это цена, и, как всякая другая цена, должна определяться с позиций внутренне взаимозависимой системы цен. Проблема не состоит в том, чтобы определить норму процента *in vacuo* *, — существует общая проблема определения цены в экономике, где практикуется заимствование и кредитование и где, таким образом, норма процента служит составляющей общей системы цен. Кажется, что подобное представление о данной проблеме усложняет ее, однако, на самом деле оно позволяет разобраться в ней значительно быстрее.

Далее, мы не можем определять *единственную в своем роде* норму процента, если речь идет об экономике, где только одна норма процента — в любом случае нам придется иметь дело с целой системой процентных ставок. Теперь мы уже знакомы с двумя различными упрощенными моделями, которые предполагают существование только одной нормы процента. Речь идет об «Экономике Настоящего» с краткосрочным кредитованием и об «Экономике Настоящего» с долгосрочным кредитованием, рассмотренных в предыдущей главе. Проблема, которой нам предстоит заниматься в настоящем разделе, сводится к исследованию

сона, Хоутри на публикацию см. в: *Economic Journal*, September 1937; J. M. Keynes. The "Ex-Ante" Theory of the Rate of Interest. — *Economic Journal*, December 1937; Robertson and Keynes on "Finance". — *Economic Journal*, June 1938).

этих упрощенных случаев; ведь мы далеко продвинулись в выяснении вопроса о том, как определить систему процентных ставок, при условии, что одна из основных ставок — *единственная в своем роде* краткосрочная ставка или *единственная в своем роде* долгосрочная ставка — задана.

Итак, особая проблема, которую нам осталось здесь обсудить, состоит в определении системы цен (при условии продажи за наличные), устанавливаемых в определенный Понедельник. Эта проблема распадается на две другие, если иметь в виду, что мы предполагаем только один вид кредитования — краткосрочное или долгосрочное. Рассмотрим теперь все эти вопросы по порядку.

3. В модели «Экономика Настоящего» с краткосрочным кредитованием все заключенные в прошлом контракты действуют лишь до тех пор, пока не функционируют рынки. Единственные цены, которые необходимо определить, это цены товаров и услуг в сделках за наличные, а также ставка процента по однонедельным ссудам (выданным на срок от данного Понедельника до следующего Понедельника). Все эти цены определяются состоянием текущего спроса и текущего предложения. Основываясь на уровне некоторых текущих цен (включая текущую процентную ставку), как предприниматели, так и частные лица начнут строить планы, хотя последние будут определяться не только уровнем текущих цен и текущей ставки процента, но и соответствующими ожиданиями, связанными с будущим движением цен и процента. Текущий спрос и текущее предложение лишь в малой степени определяют эти планы, поскольку последние включают в себя как решения, связанные с текущей политикой предпринимателя, так и предварительные решения, касающиеся его будущей политики. Однако в «Экономике Настоящего» выполняются только те решения, которые связаны с текущими делами — только между текущим спросом и текущим предложением на рынке устанавливается соответствие. Если первоначально установленная система цен не способствует тому, чтобы принимались планы, обеспечивающие уравнивание текущего спроса и текущего предложения, она должна подвергаться изменениям до тех пор, пока не будет достигнуто временное равновесие. Установление временного равновесия означает, что текущий спрос и текущее предложение стали равными.

Чтобы можно было убедиться в том, что данная система внутренне непротиворечива (как мы поступали при анализе статической системы¹), необходимо выяснить, сколько у нас есть для этого уравнений спроса и предложения. Предположим, что существует n видов пригодных для обмена благ и услуг; тогда необходимо определять в общей сложности n цен². Но среди «благ» необходимо выделить какое-нибудь одно благо, принимаемое в качестве масштаба стоимости (деньги). Тем самым остается $n-1$ цена прочих благ и услуг, выраженных в этом выбранном товаре, и одна процентная ставка (в данном случае это будет процентная ставка по однонедельной ссуде). Получается в результате всего n цен. Чтобы определить n цен, мы располагаем $n-1$ уравнением предложения и спроса для $n-1$ товара (кроме денег), одним уравнением предложения кредитных ресурсов и спроса на них и одним уравнением для денег. Всего получается $n+1$ уравнение. Однако (как и в системах Вальраса, с которыми мы познакомились раньше) одно из этих $n+1$ уравнения следует из остальных уравнений. Тем самым остается n уравнений для определения n цен. Система цен в точности определена.

Было бы хорошо рассмотреть вопрос о том, как избавиться от $(n+1)$ -го уравнения. Поскольку вся торговля представляет собой обмен денежных стоимостей на равные денежные стоимости, отдельный индивид может потратить больше, чем получит в том случае, когда он берет в долг или уменьшает свой запас наличных денег. Он может потратить меньше, чем получит, если дает в долг или увеличивает свой запас наличных денег. Таким образом, для частного лица мы можем записать:

Выручка наличных денег от торговли = Приход денег — Расход денег — Выплаты процентов по займам.

(Следует иметь в виду, что некоторые из этих величин могут быть отрицательными). Такое же уравнение будет отражать операции предпринимателя на его личном сче-

¹ См. гл. IV и гл. VIII.

² Конечно, возможно, что некоторые из этих благ, хотя и пригодны к обмену, совсем не меняют владельцев в течение текущей недели. Несмотря на это, удобнее будет полагать, что рыночная цена данных благ установилась (или почти установилась) на таком уровне, что спрос на них совпадает с их предложением и равен нулю.

те, как и на личных счетах всех индивидов (включая предпринимателей) вместе взятых.

Для случая с фирмой дело обстоит сложнее. Поначалу с погашением ссуды за прошлую неделю запас наличных денег фирмы уменьшится, но, как можно полагать, она в некоторой степени возместит это уменьшение (или даже увеличит объем наличности) путем повторного займа. Запас денежной наличности фирмы уменьшится благодаря приобретению всякого рода факторов производства и возрастет благодаря продаже всякого рода продуктов. Наконец, денежная наличность фирмы сокращается за счет дивидендных выплат предпринимателям.

Итак, для фирмы получим:

Выручка наличных денег от торговли = Стоимость выпускаемой продукции — Стоимость примененных факторов производства — Выплата процентов по старым займам + Новые займы — Дивидендные выплаты.

Такое уравнение будет справедливым для всех фирм вместе взятых. Далее, если данное уравнение используется в отношении отрасли в целом, можно исключить из рассмотрения все те полуфабрикаты, которые одни фирмы продают другим. Можно полагать, что в данном случае спрос и предложение, описываемые соответствующими уравнениями, уравниваются. Под примененными факторами производства будут подразумеваться просто труд и вещественная собственность, которые поставляются частными лицами, а под выпускаемой продукцией — лишь та продукция, которая представляет собой готовые товары, продаваемые частным лицам.

Точно так же доходы одних частных лиц обусловлены в известной мере расходами других частных лиц; в этом случае можно считать, что соответствующие доходы и расходы взаимно погашаются, если рассматривать все личные счета в совокупности. Чистые поступления частных лиц, таким образом, обеспечиваются вводом в производство факторов, возвратом фирмами долгов и дивидендными платежами. Если на рынках факторов производства спрос равен предложению, то чистые поступления частных лиц равны стоимости примененных фирмами в производстве факторов. (Выплата старых долгов — величина, задаваемая заранее, а величина дивидендных платежей носит случайный характер.) Аналогично если на рынках готовой

промышленной продукции спрос равен предложению, то стоимость выпущенной продукции равна чистым расходам частных лиц. Если равенство спроса и предложения наблюдается на ссудном рынке, то сумма выданных займов равна сумме полученных займов.

Следовательно, в целом получим:

Чистая выручка наличных денег от торговли =
= (Стоимость выпущенной продукции — Чистые расходы частных лиц) + (Чистые поступления частных лиц — Стоимость примененных фирмами факторов производства — Дивидендные выплаты — Выплата процентов по старым займам) + (Сумма выданных займов — Сумма полученных займов) = 0.

Утверждение, что чистая денежная выручка от торговли во всем данном сообществе индивидов равна нулю, идентично утверждению, что спрос на деньги равен предложению денег. Следовательно, равновесие как на рынке товаров и услуг, так и на ссудном рынке неизбежно предполагает равновесие на денежном рынке. Итак, когда есть только n независимых уравнений для определения n цен, система совершенно непротиворечива.

4. Прежде чем продолжить рассмотрение вопроса о том, как применять эти выводы, сделаем подобные же преобразования с другой нашей моделью. В «Экономике Настоящего» с долгосрочным кредитованием существует, как и прежде, n цен ($n-1$ цена товаров и услуг и текущая ставка процента по долговым обязательствам без фиксированного срока погашения). При желании мы могли бы добавить к этим ценам цены всех старых ценных бумаг, но, как представляется, проще допустить, что эти цены непосредственно приводятся в соответствие с новой процентной ставкой обычным путем. Всякие ценные бумаги в изображенном нами мире, старые или новые, выражают обещание платить определенную сумму в течение бесконечно продолжительного периода времени; полагая, что обещание платить ежегодно, к примеру, 1 фунт стерлингов выражает одну единицу «ценных бумаг», мы можем свести все ценные бумаги к некоему однородному товару, цена которого будет величиной, обратной текущей ставке процента. (Разумеется, не имеет значения, какую величину мы беремся определить — цену данного однородного товара или саму текущую ставку процента).

Как и прежде, у нас есть $n+1$ уравнение спроса и предложения, включающее $n-1$ уравнение для товаров и услуг, одно уравнение для ценных бумаг и одно — для денег. Как и прежде, число уравнений можно уменьшить на одно. Однако в данном случае это будет сделано несколько иным образом. Общий результат уменьшения числа уравнений будет выглядеть следующим образом:

Для всякого частного лица:

Выручка наличных денег = Приход (включая процент по ценным бумагам) — Расходы —
— Стоимость приобретенных ценных бумаг.

Для всякой фирмы:

Выручка наличных денег = Стоимость выпущенной продукции — Стоимость примененных факторов производства — Процентные платежи — Дивидендные выплаты + Стоимость выпущенных (или проданных) ценных бумаг.

Для всего сообщества индивидов в целом справедливо:
Чистые расходы частных лиц = Чистая стоимость выпущенной продукции.

Чистая выручка частных лиц = Чистая стоимость примененных факторов производства + Дивидендные выплаты + Процентные платежи.

Стоимость приобретенных ценных бумаг = Стоимость проданных (или выпущенных) ценных бумаг.

Следовательно, как и прежде, чистая денежная выручка от торговли равна нулю. Как и прежде, система содержит n неизвестных и n независимых уравнений.

5. Настало время обсудить вопрос о том, что означает исключение из системы лишних уравнений. Оно подразумевает, что, если установлена такая система цен, в которой для каждого из $n-1$ товара и услуги спрос и предложение совпадают, а также совпадают спрос на ценные бумаги (или ссуды) и их предложение, когда должны быть равными также спрос на деньги и их предложение, соответствующее уравнение не дает нам чего-либо нового. Однако следует заметить, что подобные рассуждения позволяют исключить одно из $n+1$ уравнения; в конечном счете в этих рассуждениях не имеет значения, какое уравнение мы выбираем для исключения. Решив исключить из системы уравнение денег, мы можем полагать, что цены и про-

цент определяются на рынках товаров и услуг, а также на ссудном рынке; уравнение же денег становится совершенно ненужным и не приносит пользы. Однако стоит нам только немного изменить ход рассуждений, как мы получим возможность при желании исключить всякое другое уравнение. Если мы предпочтем исключить другое уравнение, то уравнение денег займет свое место в системе, другое же уравнение станет ненужным, в то время как уравнение денег будет успешно играть свою роль в определении системы цен.

Следовательно, как только уравнение денег начинает использоваться в таком качестве при определении системы цен, надо полагать, что какое-либо другое уравнение выбрано для исключения из системы. В самых разработанных вариантах количественной теории денег, где уравнение денег используется для определения *уровня цен*, должно быть, допускается, что значения относительных стоимостей прочих товаров и услуг определяются независимо, тогда как уравнение денег нужно только для определения их денежных стоимостей. Однако невозможно определить даже относительные цены, иначе как с помощью какого-нибудь выбранного стандарта. Таким образом, сначала цены товаров и услуг необходимо выразить через тот или иной вспомогательный стандартный товар (в классической теории это — неквалифицированный труд, у современных авторов — репрезентативное потребительское благо); затем уравнение денег используется для определения денежной стоимости вспомогательного денежного стандарта, иначе говоря, стоимости денег. У нас все-таки остается лишнее уравнение, но теперь это уравнение спроса на вспомогательный стандартный товар и его предложение, а не уравнение денег.

Сам по себе такой подход к анализу вполне допустим, однако здесь исследователя подстерегает одна большая опасность, которая в действительности служит источником многих затруднений, возникавших во всей этой области исследования. Если предполагается исключить именно то уравнение, которое является уравнением для вспомогательного стандартного товара, то оказывается, что всю систему относительных цен можно представить в «реальном» выражении, и лишь затем возникает вопрос о покупательной способности денег. Проблема (относительной) стоимости товаров и проблема покупательной способности денег становятся совершенно независимыми одна от другой, не-

зависимыми даже по своему существу. Ими могут заниматься (и занимаются) разные специалисты и преподаватели. Но что же происходит с нормой процента при сохранении такой дихотомии?

Специалист в области теории денег, погруженный в определение уровня цен с помощью уравнения денег, стремится усовершенствовать это уравнение и, вдаваясь в тонкости дела, не может не споткнуться о вопрос, связанный с процентом, например, с учетной банковской ставкой. Однако для него этот процент будет фактором, который управляет количеством денег (в известном смысле) и который может не иметь отношения к общей проблеме процента. В то же время специалист в области «реальной» экономической теории считает, что определение нормы процента — его епархия, поскольку он передал специалисту по теории денег только уравнение денег, а все остальные *важные* для системы уравнения (с его точки зрения, уравнения спроса и предложения для ссудного капитала — это *важное* для системы уравнение) — дело экономиста, занятого «реальными» проблемами. Однако у экономиста, занятого «реальными» проблемами, пользующегося при этом вспомогательным стандартом для выражения стоимостей и не обращающего внимания на покупательную способность денег, не сходятся концы с концами в вопросах, касающихся процента. Не изучая тщательно сложные проблемы, он обнаружит, что занят определением не истинной нормы процента, которая (как мы видели) есть денежная норма процента, а той единственной нормы процента, которая присутствует в его ограниченной системе, — нормой процента, которая показывает, какова, при условии доставки в будущем, стоимость вспомогательного стандартного товара, выраженного в нем же самом при условии немедленной доставки.

Теперь нет причин полагать, что эта «естественная» норма процента (как мы можем назвать ее вслед за Викселлем)¹ должна быть такой же, как и истинная *денежная* норма процента. Как мы видели, они будут одинаковы только в том случае, когда цена вспомогательного стан-

¹ Работа Викселля *Geldzins und Güterpreise* может считаться первой попыткой разрешить данное затруднение, противопоставляя денежную норму процента (она появилась в работах экономистов, занятых денежной теорией) и естественную норму процента (она известна из трудов приверженцев «реальной» теории. К рассуждениям Викселля мы еще вернемся ниже (см. с. 380—383).

дартного товара при сделках на срок совпадает с его ценой при сделках за наличные¹. Это условие будет выполняться, если ожидается, что покупательная способность денег (или денежная стоимость вспомогательного стандартного товара) совсем не изменилась и если эти ожидания абсолютно определены, так что риск отсутствует. (Данное условие будет также выполняться при иных особых обстоятельствах, но, как очевидно, они не имеют отношения к делу). В данном случае допущение о неизменной покупательной способности денег служит в рассуждениях жестким ограничением, допущение же об отсутствии риска — не просто ограничением, это действительный источник ошибки.

Разумеется, нам не следует отрицать, что можно это затруднение преодолеть. Как только станет ясно, что норма процента, выраженная во вспомогательном стандартном товаре, — это не то же самое по сравнению с денежной нормой процента, окажется возможным сохранить общий метод исследования, основанный на использовании реальных величин. Однако мало что можно сказать об этом методе с точки зрения подобного подхода к решению проблемы процента. Похоже, что лучше исключить из системы какое-либо уравнение.

6. В своей «Общей теории» г-н Кейнс нашел немало доводов против дихотомии реальной и денежной экономических теорий; он основывался как на вытекающей из этого фальсификации нормы процента, так и на возникающих в связи с признанием этой дихотомии трудностях, связанных с существованием сложившихся цен, устанавливаемых в денежной форме². Следует заметить, что эти доводы независимы один от другого; какими бы ни были взгляды на жесткость денежной заработной платы, его соображения по поводу толкования процента остаются справедливыми. И их самих по себе вполне достаточно, чтобы найти для г-на Кейнса оправдание в нежелании предоставить «реальным» экономистам право определять норму процента.

Однако самих по себе этих соображений недостаточно, чтобы решить, как лучше всего расценивать определение нормы процента. Даже если мы откажемся от использова-

¹ См. с. 252.

² См. примечание к гл. VIII.

ния вспомогательного стандартного товара, то останемся все-таки перед необходимостью выбрать уравнение, которое должны будем исключить. При желании мы можем исключить уравнение денег, определяя тем самым цены товаров спросом на товары и их предложением, а норму процента — спросом на ссужаемые средства и их предложением. Это самый естественный подход к анализу вопроса, и, как представляется, против него нельзя выдвинуть никаких соображений. В противном же случае мы вслед за г-ном Кейнсом можем исключить другое уравнение, которое отличается от прочих своей специфичностью — речь идет об уравнении для заимствования и кредитования, или для покупки и продажи ценных бумаг. При этом $n-1$ цена обычных товаров и норма процента определяются из n уравнений спроса и предложения для n товаров, включающих деньги. Конечно, каждое из уравнений, как всегда, играет свою роль в определении всех цен, но, поскольку принято «сопоставлять» цену каждого товара с уравнениями спроса и предложения для этого же самого товара, норму процента необходимо «сопоставлять» с уравнениями спроса и предложения для денег.

Мне представляется, что каждый из этих двух методов исследования можно считать совершенно правильным и выбор между ними — лишь вопрос удобства изложения. Против оснований, на которых выросла экономическая теория, подход Кейнса отличается тем преимуществом, что позволяет сохранять сферу деятельности специалистов по деньгам, а не предполагает превращение их в экономистов широкого профиля, как это можно утверждать в отношении другого метода исследования. Этот подход лишь переключает внимание данных специалистов с определения уровня цен на определение нормы процента. При использовании же второго метода необходимо быть готовым к тому, чтобы все время держать в голове действие денежных факторов. В то же время подход г-на Кейнса приводит к некоторому уменьшению удобства в изложении, когда мы оставляем «Экономику Настоящего» с ее единственной нормой процента и переходим к рассмотрению системы процентных ставок. На самом деле ценные бумаги не являются «однородным товаром», поэтому, если все соответствующие величины исключаются из определяющих уравнений, весьма вероятно, что разница в курсах не будет привлекать должного внимания. (С этим замечанием можно особенно не считаться, когда речь идет о ценных бума-

гах с разными сроками погашения; в предыдущей главе мы видели, что определение относительных ставок процента по ссудам с различными сроками погашения может оказаться сведенным к предположению относительно будущего движения процентной ставки. Различия в курсе ценных бумаг, связанные с риском неуплаты, имеют более существенное значение, но можно найти способы, позволяющие с этим до некоторой степени справиться). Однако все эти преимущества и недостатки являются вопросом различия во мнениях, и у нас нет причин заставлять себя постоянно использовать либо один, либо другой метод. Да и в действительности иметь два метода исследования очень полезно, так как это обеспечивает необходимую проверку результатов.

Важное преимущество, которым г-н Кейнс сам отличал свой метод, состоит в том, что с его помощью обеспечивается отличная возможность подчеркнуть тесноту связи между процентом и деньгами. Это и есть вопрос, к которому нам самое время обратиться¹.

¹ Оказывается, прежние мои попытки убедить г-на Кейнса в том, что изложенное выше указывает на обоснованный подход к его теории, не были особенно успешными. (См. *Alternative Theories of Interest*. — *Economic Journal*, June 1937, где содержатся цитаты из моей обзорной статьи: *Mr. Keynes's Theory of Employment*. — *Economic Journal*, June 1936). Я думаю, неясность этой моей статьи связана главным образом с тем, что я нечетко писал о различных свойствах «Экономики Настоящего» с краткосрочным кредитованием и «Экономики Настоящего» с долгосрочным кредитованием. Г-н Кейнс по привычке работает с последней моделью, я же, перед тем как его книга вышла в свет, начал разрабатывать первую модель. Прием, состоящий в исключении уравнения для займов (или для ценных бумаг), может использоваться при работе с обеими моделями. Я обнаружил удобство данного приема до появления книги г-на Кейнса. (См. мою работу *Wages and Interest*. — *Economic Journal*, September, 1935, p. 467). Надеюсь, что настоящая глава прояснит этот вопрос.

ГЛАВА XIII

ПРОЦЕНТ И ДЕНЬГИ

1. Всякого рода ценная бумага, приносящая фиксированный процент (вексель, облигация или долговое обязательство), есть обещание уплатить в будущем определенную сумму денег. Однако есть определенные виды документов, заключающих в себе обязательства, документов, которые обычно не относятся к ценным бумагам, а считаются непосредственно деньгами, хотя к ним применима такая же классификация. Банковские депозиты, обычно относящиеся в настоящее время к деньгам, представляют собой обещание уплатить деньги в будущем; даже банкноты — обещание уплатить деньги*. Такой характер банкнот не требует объяснений и понятен здравому смыслу в тех случаях, когда банкноты представляют собой обещание уплатить какие-то иные деньги (золото или банковские билеты какого-то превосходящего данный по влиянию банка). Если же исключительные (*superior*) деньги исчезают из обращения, складывается парадоксальная ситуация. И эта парадоксальность отражает само существо проблемы, она вовсе не случайна. Благо — иметь у себя в кармане постоянное напоминание об этом парадоксе в виде надписи на банкноте в 1 ф. ст.: «Английский банк обещает заплатить по требованию предъявителя сумму в 1 ф. ст.».

Те ценные бумаги, которые являются деньгами, отличаются от ценных бумаг, не являющихся деньгами, тем, что не приносят процента. Иначе говоря, их дисконтированная стоимость равна номинальной стоимости, а не ниже ее, как это наблюдается в случае с векселями. При рассмотрении с подобной точки зрения деньги оказываются просто самым совершенным видом ценных бумаг; прочие ценные бумаги менее совершенны, и этим несовершенством обусловлена их более низкая цена. Норма процента на эти

ценные бумаги служит мерой их несовершенной «денежности» («moneyness»). Таким образом, проблема природы денег и проблема природы процента по существу одинаковы. Как только мы поймем, что же это такое, что заставляет людей больше отдавать за те ценные бумаги, которые считаются деньгами, чем за ценные бумаги, не являющиеся деньгами, мы также узнаем, почему платится процент.

Как мы уже видели в посвященной проценту предыдущей главе, процент на реальные ценные бумаги должен быть частично обусловлен существованием риска, который связан с неуплатой долга, а частично (по крайней мере это относится к ценным бумагам с длительным сроком погашения) — неопределенностью будущих денежных процентных ставок. Оба эти фактора в конечном счете связаны с риском, и, если бы только они и определяли процент, было бы справедливо утверждение, что процент представляет собой, по существу, не что иное, как премию за риск. Такова, как я понимаю, точка зрения г-на Кейнса; его концепция «Предпочтения Ликвидности» сводит, как представляется, всю величину процента к действию этих двух факторов риска¹. Однако сказать, что норма процента на абсолютно надежные ценные бумаги определяется не чем иным как неопределенностью будущих процентных ставок, — значит, видимо, оставить понятие процента подвешенным в воздухе; у всякого исследователя возникает при этом упорное убеждение, что здесь что-то еще надо сказать. Попробуем выяснить, чем же это «что-то» должно быть.

2. Ближе всего мы подойдем к пониманию истинной природы процента, если рассмотрим взаимоотношения между деньгами и теми ценными бумагами, которые больше других являются деньгами, не будучи, однако, деньгами совершенно. Это свойство можно обнаружить у самого краткосрочного векселя, выписанного к уплате в довольно близком будущем, при условии, что данный вексель является абсолютно надежным с точки зрения риска неуплаты. Если мы сумеем обнаружить причину, в соответствии с которой такой вексель выставляется по меньшей, чем номинальная, стоимости, по меньшей, иначе говоря, цене, чем деньги той же номинальной стоимости, это значит, что мы нашли причину существования процента.

¹ См.: Дж. М. Кейнс. «Общая теория занятости, процента и денег», гл. 13.

Начнем рассмотрение этой проблемы с точки зрения тех моделей, которые мы изучали до сих пор. (На самом деле этот вопрос не относится к числу тех, которые можно обсуждать только с помощью использованных в нашей модели понятий, хотя все-таки система этих понятий позволила нам удачно начать работу).

Пусть рынки открыты только по Понедельникам и пусть самой краткосрочной ценной бумагой является недельный (от одного Понедельника до другого) вексель. Может ли такой вексель продаваться со скидкой относительно денег? (До сих пор мы подразумевали, что это возможно, но теперь, как видим, следует поставить такое предположение под вопрос). Если вексель продается со скидкой и, соответственно, приносит процент, то существует ли причина, позволяющая удержать индивида от вложений свободных денежных средств в векселя и хранение этих средств в такой форме в течение недели? Если такой причины нет, то у денег нет и преимуществ по сравнению с векселями, а, следовательно, деньги не могут продаваться с надбавкой по отношению к векселям. Норма процента должна быть равна нулю.

О единственной побудительной причине, заставляющей людей держать при себе деньги, мы уже упоминали в предыдущей главе; теперь же необходимо исследовать этот вопрос подробнее. Если блага оплачиваются людям в денежной форме, то превращение наличных денег в векселя предполагает совершение отдельной сделки, и трудности, связанные с заключением такой сделки, могут перекрыть выигрыш, связанный с получением процента. Если бы это препятствие было устранено, и люди смогли бы без хлопот приобрести надежные векселя, они пожелали бы превращать все свои деньги в векселя, пока существует хоть какой-то процентный доход. В соответствии с условиями нашей модели трудности, связанные с совершением сделок, должны существовать; они и объясняют возникновение краткосрочной нормы процента.

Эта норма процента измеряет усилия, которые связаны с инвестированием денежных средств, предпринимаемые не обычным, а предельным займодавцем. Нет оснований полагать, будто издержки, связанные с подобным вложением средств, будут одинаковы для разных займодавцев. Осуществление сравнительно незначительных сделок может зачастую сопровождаться практически такими же усилиями, как и осуществление значительных сделок;

общая же величина процента на крупную сумму значительно выше, чем на мелкую. Таким образом, крупные капиталисты будут гораздо легче склоняться к покупке векселей, чем мелкие. При условии, что спрос на однонедельные ссуды незначителен и удовлетворяется исключительно за счет средств крупных капиталистов, норма процента по этим ссудам будет очень низкой — практически близкой к нулю. Но если возникает необходимость в привлечении средств сравнительно мелких кредиторов, то можно предположить, что ставка процента резко подскочит.

Это один взгляд на определение краткосрочной нормы процента, однако его нельзя считать совершенно удовлетворительным даже в рамках нашей модели. Ведь величина издержек, связанных с операцией приобретения векселей, может препятствовать их покупке, когда необходимо заключение отдельной сделки, состоящей в покупке векселей. Но люди должны совершать такие сделки, если им за продаваемые блага платят чем-то иным, а именно, деньгами. Итак, если приобретение векселей совершенно не связано с риском (а мы допустили, что рассматриваем обращение векселей, покупка которых не предполагает риска неуплаты), то почему бы людям не расплачиваться векселями, вместо того чтобы расплачиваться деньгами? Если бы такая форма расчетов была распространена, вложение средств не сопровождалось бы издержками, а следовательно, не оказалось бы причин для того, чтобы продавать векселя со скидкой.

И это не причудливая гипотеза, это то, что происходит в действительности с определенного вида векселями. Как мы видели в начале данной главы, банковские билеты (и даже банковские депозиты) суть векселя, которые не продаются со скидкой и, следовательно, считаются видом денег. Когда риск неуплаты исключается, так что все ведущие торговлю лица считают (и это известно), что приобретение определенного векселя не связано с риском, нет оснований полагать, будто этот вексель станет продаваться со скидкой, поскольку исчезнут обстоятельства, вызывающие издержки инвестирования. Однако эта всеобщая готовность акцептовать векселя не означает еще отсутствия риска, связанного с неуплатой, который мы прежде допускали. Лица, действительно принимающие те или иные векселя, могут действительно считать, что их приобретение совершенно не связано с риском, однако это могут быть совсем не те люди, кому должен платить эмитент

векселя. Последние не приняли бы его векселей, и он обязан платить наличными, а те, кто принимает векселя, очень хотят предоставить кредит, но требуют уплаты процента в качестве компенсации за издержки, связанные с вложением средств.

Итак, несовершенная «денежность» тех векселей, которые не являются деньгами, обусловлена тем, что их не принимают, и это вызывает все затруднения, связанные с вложением средств в векселя, и, соответственно, продажу векселей со скидкой.

3. Вот и все, что нужно сказать (в рамках нашей модели) о взаимосвязи денег и процента. Теперь мы узнали, чем обусловлена краткосрочная ставка процента; движение долгосрочной ставки мы выясняли в гл. XI, основываясь на предположениях о будущем движении краткосрочной ставки. Однако поскольку в действительности не существует как минимального периода для заимствования и кредитования, так и выделенных для торговли «рыночных дней» (как мы для удобства изложения допустили), на тех обусловленных, как мы считали, движениями краткосрочной ставки явлениях сказывается возможность спекуляции, о которой говорилось выше. В действительности не бывает ставки столь краткосрочной, что на ее движении не сказались бы спекулятивные моменты, как не бывает и ставки столь долгосрочной, чтобы на ее движении не отразилось существование преимуществ, связанных с различными возможностями использования средств в форме наличных денег.

Всякий, кто приобретает вексель, выставленный на срок, который превышает минимальный период (на практике это будет любой вексель), должен принимать во внимание возможность того, что он может пожелать использовать свои средства до наступления срока погашения векселя. Если бы это случилось, потребовалось бы переучесть вексель, а переучет векселя в любом случае предполагает дополнительные усилия, равные первоначальным, связанным с приобретением векселя (или даже бóльшие); эти усилия могут быть связаны с риском и в дальнейшем, поскольку в период между первоначальным вложением средств в приобретение векселя и датой его переучета ставка процента может возрасти, и покупатель векселя окажется в неблагоприятных условиях. Чем дольше не наступает срок платежа по векселю, тем выше, однако, сте-

пень этого риска. Таким образом, как следует из нашего предыдущего обсуждения долгосрочной ставки процента, величина этого процента, в *нормальных* условиях, превосходит, наверное, краткосрочный процент на величину премии за риск (назначение последней — компенсировать риск, связанный с неблагоприятным движением процентных ставок). Этого рода премия за риск имеет основополагающее значение для выяснения различий между долгосрочными и краткосрочными ставками. Однако чем короче срок, на который выдается вексель, тем менее важное значение имеет фактор риска. Если есть необходимость в переучете векселя, то будут наблюдаться единственного рода потери — усилия, связанные просто с переучетом векселя; в данном случае риском, который необходимо главным образом принять во внимание, будет именно риск, связанный с данными усилиями.

Подытожим сделанные выводы. Ценные бумаги, которые обычно не принимаются в уплату долга, приносят некоторые процентные доходы, так как являются несовершенными «деньгами». Даже при том условии, что кредиторы исключают возможность неуплаты долга, хранение средств в форме ценных бумаг, а не в форме денег влечет за собой издержки и риск, за что кредиторы требуют определенной компенсации. (1) Если срок, на который выдан вексель, настолько короткий, что возможность переучета векселя исключается, то вексель является неполноценным только с одной точки зрения — с точки зрения существования затрат на инвестирование средств, так что величина нормы процента соответствует затратам на соответствующие инвестиции предельного заимодавца. (2) Если срок векселя несколько длиннее, то следует рассматривать возможность переучета векселя. Норма процента в таком случае будет возмещать риск, связанный с необходимостью переучета векселя, компенсируя усилия, обусловленные такого рода непредвиденными обстоятельствами. (3) Что касается векселей, выданных на еще более продолжительное время, долгосрочных ценных бумаг в целом, а также (в ряде случаев) и краткосрочных векселей, необходимо рассматривать дополнительный риск, связанный с возможным переучетом векселя, осуществляемым непременно в неблагоприятных условиях. Такой дополнительный риск всегда возмещается нормой процента на долгосрочные ценные бумаги; возмещение риска, связанного с приобретением краткосрочных ценных бумаг, наблюдается только в

том случае, когда уже присутствует риск первого рода — риск, связанный с переучетом векселей. Таким образом, можно предполагать, что фактор риска определяет краткосрочную процентную ставку, по существу, в условиях напряжения экономики — в так или иначе кризисных условиях.

4. Поведение различного рода ценных бумаг, которые мы рассмотрели (включая деньги), очень напоминает движение цепочки взаимозаменяемых товаров, например, зерна или сахара различного качества. Деньги, естественно, в таком случае наделяются высшей категорией качества, поэтому остальные ценные бумаги продаются со скидкой по отношению к ним¹. Именно потому, что деньги и ценные бумаги составляют цепочку заменителей, норма процента обычно положительна; по этой же причине (за исключением случая, когда очень велик риск неуплаты) она обыкновенно невелика: всего лишь несколько процентных пунктов ежегодно.

На ранних стадиях развития общества деньги, которые только и характеризовались высшим качеством, были обычно каким-либо материальным товаром длительного пользования, и по этой причине нелегко было различить спрос на товар как на деньги и спрос на него как на потребительское благо длительного пользования или даже понять, что может означать спрос на деньги как на деньги. Но как только некоторого рода обещания об уплате денег распространились настолько широко, что стали совершенными заменителями первоначальных денег, и им, наряду с первоначальными деньгами, стали приписывать высшее качество, сделалось ясно, что чисто денежный спрос приобрел независимое существование. Кончилась зародышевая стадия денег как потребительского блага длительного пользования — они превратились в истинные деньги, которые являются не чем иным, как самым совершенным видом ценных бумаг.

¹ Единственное исключение из этого правила можно обнаружить в тех случаях, когда хранение денег не представляется совершенно надежным и запас денег подвергается обесценению (в денежном выражении) в результате краж и конфискаций. Здесь кроется причина того, что люди готовы платить банку комиссионные за хранение небольших сумм, иначе говоря, они получают отрицательный процентный доход.

Краткосрочные векселя образуют следующую категорию; это не вполне совершенные деньги, но все-таки близкий заменитель денег. Насколько близкий, наглядно можно судить, если сравнить наблюдаемые (на организованном рынке) типичные различия в денежной оценке первоклассных трехмесячных векселей и различия в относительной стоимости различных категорий одного и того же вещественного товара. 100 ф. ст. — невероятно высокая цена векселя на 100 ф. ст., а 98 ф. ст. — невероятно низкая. Нам следует рассматривать два полноценных материальных блага как весьма полноценные заменители, даже если их относительные стоимости подвержены гораздо большим расхождениям, чем в этом примере.

Долгосрочные ценные бумаги образуют еще более низкую категорию ценных бумаг, ценятся меньше, и, если судить по тому, как колеблется их стоимость, являются очевидно, гораздо менее совершенным заменителем денег. (Ежегодная норма процента по долгосрочным ценным бумагам, без учета риска неуплаты, может быть значительно меньше подвержена колебаниям, чем норма процента в годовом исчислении по краткосрочным ценным бумагам, однако капитальная стоимость долгосрочных ценных бумаг подвержена колебаниям значительно больше). И все-таки действительно наблюдаются отношения заменяемости между деньгами и долгосрочными ценными бумагами. Может оказаться полезным рассмотреть ее отдельные формы.

Во-первых, рассмотрим случай, когда обычный мелкий вкладчик покупает долгосрочные ценные бумаги, чтобы жить на получаемый процентный доход. Прежде чем сделать вложения, он должен накопить некоторую сумму наличных денег — ведь вложению в ценные бумаги слишком мелких сумм препятствуют соответствующие издержки и усилия. С точки зрения нашего вкладчика, издержки, связанные с инвестированием денег, — дело очень важное; эти издержки служат, вероятно, главным фактором, определяющим дату превращения денег в ценные бумаги. Итак, в этом случае не может быть особенно сильных отношений заменяемости между деньгами и ценными бумагами; движение нормы процента иногда способно изменить время покупки ценных бумаг, но следовало бы предположить, что норма процента должна изменяться очень сильно, чтобы это изменение сказалось на совершении денежной сделки.

Во-вторых, есть более расчетливый вкладчик. Если он недостаточно осведомлен о положении на денежном рынке, чтобы немедленно получить краткосрочный заем, он воспользуется рынком долгосрочных ценных бумаг, помещая в них временно свободные средства. К этой группе вкладчиков относятся все частные лица, которые должны уделять немало внимания капитальной стоимости своих ценных бумаг, так как хотят продать их с целью приобрести какую-либо собственность (дома и т. п.), те концерны и учреждения, которые частично вкладывают свои активы в ценные бумаги (в наши дни эти вкладчики играют в экономике очень важную роль), и, наконец, вкладчики, занятые спекуляцией в узком смысле этого слова, выходящие на рынок, чтобы увеличить свой капитал путем спекуляции, и готовые, следовательно, потерпеть убытки. Для всех этих вкладчиков различие между деньгами и ценными бумагами в высшей степени ощутимо — чем сильнее их заботит возможность понести потери, тем легче они меняют тактику с изменением нормы процента.

И все-таки для большинства вкладчиков, объединяемых во вторую из указанных групп, доступны краткосрочные ценные бумаги по крайней мере одного вида: они могут свободно сделать срочный вклад в банке. Тем самым вторая группа незаметно перемешивается с первой. Сами же банки, финансовые компании, государственные учреждения, кредитные, промышленные и торговые фирмы имеют в своем распоряжении многие виды ценных бумаг с различными сроками погашения. Следовательно, здесь замешанность между деньгами и долгосрочными ценными бумагами опосредствуется, вероятно, главным образом замешанностью между деньгами и краткосрочными ценными бумагами и векселями. Если долгосрочная ставка слишком низка, чтобы компенсировать риск потери части капитала, вкладчики помещают средства в краткосрочные ценные бумаги; если же краткосрочная ставка слишком низка, чтобы компенсировать риск потери капитальной стоимости, инвесторы предпочитают хранить наличные деньги. И не много нужно, чтобы вкладчики данной группы действовали именно так. Действия именно этих профессиональных вкладчиков, связанных со всеми видами ценных бумаг и внимательно следящих за малейшими колебаниями процентной ставки, объясняют закономерности движения системы процентных ставок (точно так же действия профессионалов, осуществляющих арбитраж).

ражные операции, объясняют закономерности движения валютных курсов). И нет необходимости полагать, что мелкий вкладчик способен в этом смысле на многое, — специалисты действуют здесь самостоятельно¹.

Само функционирование системы процентных ставок служит примером действия общего правила заменяемости: если два товара для существенной части рынка являются близкими заменителями, они останутся близкими заменителями и для всего рынка в совокупности.

5. В настоящей главе не предпринималось попыток дать законченную теорию спроса на деньги, а тем более законченную теорию, описывающую механизм установления процентных ставок. Оба эти вопроса должны получить более систематическое освещение в части IV. Однако я считал, что в данной части книги необходимо было провести некоторое предварительное рассмотрение той точки зрения, с которой мы намеревались изучать проблемы денег, и дать некоторое предварительное освещение связи между деньгами и процентом. Для динамической экономической теории, несомненно, основополагающим служит тот факт, что деньги и ценные бумаги являются близкими заменителями; мы бы просто потеряли зря время, если бы не заставили себя осознать это по возможности быстро.

Эта способность быть близким заменителем — самое важное свойство действительных денег, которое нам понадобится для дальнейшего исследования. Что касается остальных свойств денег — не страшно, если мы по-прежнему будем считать деньги (как мы это делали в предыдущих главах) стандартным товаром, товаром, выбранным из остальных товаров, чтобы служить масштабом стоимости. Поскольку одно из свойств действительных денег состоит в том, что они используются в качестве масштаба стоимости, различные выводы, к которым мы пришли в предыдущих главах, относительно стандартного товара справедливы и для действительных денег. Однако они не просто справедливы для действительных денег — они будут также справедливы для всякого прочего товара, который мы по желанию выберем в качестве масштаба стоимо-

¹ Разумеется, от важной роли банков и государственных учреждений в определении уровня процента во многом зависит возможность контроля системы процентных ставок; эта возможность в последние годы нередко становится действительностью.

сти. (В верности сказанного нас убеждает та легкость, с которой мы могли при выборе стандартного товара предпочесть различные варианты). Действительные деньги характеризуются свойством служить масштабом стоимости, но у них есть и другие свойства — это знакомые нам свойства быть «средством обмена» и средством «сохранения стоимости». Этих свойств мы коснулись впервые в настоящей главе. Важное следствие их существования заключается лишь в следующем: они объясняют, почему между деньгами и ценными бумагами существуют столь тесные отношения заменяемости, иначе говоря, они объясняют феномен процента — денежного процента.

ГЛАВА XIV

ДОХОД

1. Мы наконец завершили обсуждение вопросов, связанных с процентом, и тем самым завершили также исследование некоторых абсолютно необходимых оснований динамической экономической теории. При желании мы могли бы, таким образом, сразу перейти к анализу функционирования динамической системы, параллельно изучая вопросы, подобные тем, которые мы рассматривали, анализируя в части II функционирование статической системы. В конце концов именно этим мы и займемся; однако тем временем читатель вправе высказать некоторые возражения. До сих пор ничего еще не сказано ни об одной из тех концепций, которые прежде обыкновенно считались для динамической теории фундаментальными. Ничего еще не сказано о Доходе, о Сбережении, об Амортизации или об Инвестировании. Это понятия, которыми все привыкли мыслить; какое же место они занимают в настоящей работе?

Разумеется, принятое мной решение обойтись в пяти предыдущих главах без названных понятий было преднамеренным. Хотя эти понятия хорошо известны, я не думаю, что они составляют удобный инструментарий анализа, преследующего целью логическую точность выражения. Смысл этих понятий слишком затуманен, и эту неясность нельзя преодолеть с помощью даже самых упорных усилий. В конце концов данные понятия вовсе не являются логическими категориями; они представляют собой известное приближение к действительности, которое нужно бизнесмену, чтобы ориентироваться в ее хитросплетениях. Строгие логические категории здесь как раз не подходят — требуется на самом деле нечто более грубое. Однако попытка работать с подобного рода понятиями при исследовании, которое мы проводим, означает, что им приписывается тонкий смысл, которого они иметь не могут.

Как я полагаю, любой, кто следил за теоретически-

ми дискуссиями прошлых лет, вряд ли сильно удивится, узнав о моей точке зрения на этот счет. Мы наблюдали, как знаменитые авторы приводили друг друга, да и самих себя, в замешательство, принимая различные определения Сбережения и Дохода, которые были довольно противоречивы и не вполне удовлетворительны. В подобных случаях обычно есть основания для замешательства, и эти основания необходимо рассмотреть прежде, чем продолжать исследование.

2. При изложении теории динамики мы избегали понятия «доход», но читатель вспомнит, что это не было нам свойственно при изложении теории статики. В статической теории не возникает трудностей в связи с понятием дохода. Доход индивида можно безо всяких оговорок считать равным его поступлениям (доходу труда или рентным платежам за собственность) и не касаться неприятных вопросов. То же самое справедливо в отношении экономики стационарного состояния — раздела динамической экономической теории, — но раздела такого, из которого (как мы видели) исключены некоторые важнейшие проблемы динамики. Если некто не ожидает изменения экономических условий, а также непрерывного потока доходов (так что доход в каждую будущую неделю окажется равным доходу в данную неделю), то есть основания полагать, что эти поступления и образуют его доход. Однако предположим, что некто ожидает в будущие недели получать меньше, чем он получил за данную неделю (поступления за данную неделю могут включать заработную плату за работу в течение нескольких недель или, может быть, дополнительные выплаты на акции). В этом случае не следует считать все текущие поступления доходом — некоторая их часть должна относиться на счет капитала. Аналогичным образом, если дело складывается так, что чьи-то доходы всецело зависят от жалования, выплачиваемого каждую четвертую неделю, а данная неделя — как раз такая, когда жалование не выплачивается, то не следует считать, будто величина дохода за данную неделю равна нулю. Какой же будет эта величина? Мы не в состоянии дать точный ответ, прежде чем будет выработано ясное представление о природе дохода в целом.

В практической жизни определение уровня дохода преследует цель указать людям, сколько они могут потреблять, не делая себя при этом беднее. Если развить эту

мысль, то будет казаться, что следует определять доход как максимальную сумму, которую можно направить на потребление в течение недели и в то же время сохранить в конце недели благосостояние таким же, каким оно было в ее начале. Итак, когда человек делает сбережения, он планирует в будущем увеличить свое состояние, когда же он тратит больше, чем получает, он ждет ухудшения своего положения. Памятуя, что практическое назначение дохода — служить расчетливому человеку ориентиром, я думаю, совершенно ясно, каким должен быть основной смысл данного понятия.

Однако как бизнесменов, так и экономистов обычно удовлетворяет та или иная аппроксимация основного понятия дохода. Рассмотрим поочередно некоторые из соответствующих подходов.

3. В соответствии с первой аппроксимацией, все зависит от капитализированной денежной стоимости планируемых поступлений. Предположим, что в начале недели поток поступлений, планируемых индивидом, совпадает с таким потоком поступлений, который наблюдался бы при вложении суммы в M ф. ст. в покупку ценных бумаг. Тогда (при предположении, что за текущую неделю индивид ничего не потратил) он может ожидать реинвестируя все свои поступления и накапливая те, по которым не подошел срок платежа, что в конце недели поток поступлений будет равен сумме M ф. ст. и процента на эту величину. Если же индивид сколько-то тратит, то ожидаемая стоимость его поступлений выразится в конце недели меньшей величиной. Должна существовать некая определенная величина расходов, благодаря которым ожидаемая стоимость поступлений сведется точно к M ф. ст. При таком толковании вопроса это количество и есть доход индивида.

Очевидно, такое определение дохода подходит для случая, когда все поступления обеспечиваются собственностью — ценными бумагами, землей, домами и т. п. Допустим, в начале недели наш индивид владеет собственностью, оцениваемой в 10 010 ф. ст., и не имеет иных источников дохода. Тогда при условии, что недельная ставка процента составляет $\frac{1}{10}$, доход будет равен 10 ф. ст. в неделю. Ведь если потратить 10 ф. ст., то 10 000 ф. ст. останутся для реинвестирования и за неделю накопится первоначальная сумма — 10 010 ф. ст.

3 Когда речь идет о доходах от выполнения различного рода работ, данное определение годится с меньшей очевидностью, однако оно еще вполне согласуется с обычной хозяйственной практикой. Если речь не идет о рынке подневольного труда, мы не вправе капитализировать доходы от выполнения работ, однако для ряда распространенных случаев это не имеет значения. Обычно нелегко заранее предвидеть колебания в поступлениях, обеспечиваемых выполнением той или иной работы, и всякий человек, ожидающий неизменного потока поступлений (и не ожидающий каких-либо изменений в движении процентной ставки), будет рассматривать, в соответствии с данным определением, это постоянное количество средств как свой доход. Когда же можно предвидеть колебания в соответствующих поступлениях, эти колебания почти во всех случаях не заставляют себя ждать, так что изменениями в уровне процента можно пренебречь. При этом условии расчет дохода сводится к простой арифметической операции деления: можно считать, что 20 ф. ст. поступлений за четыре недели соответствуют 5 ф. ст. еженедельных поступлений.

Таким образом, согласно первому определению дохода, им будет максимальное количество средств, которое можно потратить в течение некоторого периода времени, при условии, что, в соответствии с существующими ожиданиями, капитальная стоимость (в денежном выражении) будущих поступлений сохранится прежней. Это, быть может, такое определение дохода, которое неявно соответствует действительности с точки зрения практической деятельности большинства людей, однако далеко не для любых обстоятельств оно служит достаточно хорошей аппроксимацией основного понятия дохода.

4. Итак, рассмотрим прежде всего, что происходит, когда ожидается изменение процентных ставок. Если ожидаемая в течение некоторой будущей недели процентная ставка по однонедельной ссуде не совпадает с соответствующей процентной ставкой для другой будущей недели, то определение дохода, основанное на положении о неизменности объема денежного капитала, становится неудовлетворительным. И действительно (вернемся к числовому примеру, который мы привели выше), допустим, что процентная ставка по однонедельной ссуде составляет $1/10\%$, но что при этом соответствующая ожидаемая на следую-

щей неделе ставка составит $\frac{1}{5}\%$ и, как ожидается, сохранится на таком уровне неопределенно долгое время. Тогда за текущую неделю индивид может потратить не больше 10 ф. ст. при ожиданиях, согласно которым к концу недели в его распоряжении вновь окажется сумма в 10 010 ф. ст. Если же ему захочется и к концу второй недели получить такую же сумму, то он сможет за вторую неделю потратить не 10 ф. ст., а 20 ф. ст. Сумма в 10 ф. ст. в начале первой недели обеспечит ему возможность следующего потока расходов:

10 ф. ст., 20 ф. ст., 20 ф. ст., 20 ф. ст., ...,
тогда как эта же сумма в начале второй недели позволяет осуществиться такому потоку расходов:

20 ф. ст., 20 ф. ст., 20 ф. ст., 20 ф. ст., ...
Для обычных условий есть основания утверждать, что положение индивида во втором случае лучше, чем в первом.

Все это подводит нас ко второму определению дохода. Теперь можно называть доходом максимальное количество средств, которое индивид может потратить в течение данной недели и которое он ожидает тратить в течение каждой следующей недели. При условии, что не ожидается изменений в величине процентной ставки, данное определение совпадает с первым определением; когда же ожидается, что ставка процента изменится, эти два определения перестают быть одинаковыми. Таким образом, второе определение служит лучшей аппроксимацией основного понятия дохода, чем первое.

5. Теперь зададимся вопросом: что происходит, если ожидается изменение цен? Почти сразу напрашивается необходимое уточнение определения. Согласно третьему определению, доход — это максимальное количество денег, которые индивид может потратить в течение данной недели и которые (в реальном выражении) он ожидает тратить в каждую следующую неделю. Если ожидается рост цен, то индивид, планирующий тратить в течение как данной, так и каждой следующей недели по 10 ф. ст., должен предполагать, что к концу недели его положение станет менее благоприятным, чем в ее начале. Всякий раз он должен искать теперь возможность потратить в каждую будущую неделю 10 ф. ст.; в начале же данной недели эти 10 ф. ст. будут израсходованы в условиях, когда цены относительно низки. Возможность для индивида израсходо-

вать деньги будет более благоприятной в первую неделю, чем в последующие.

Итак, если 10 ф. ст. — доход индивида за данную неделю (в соответствии с третьим определением дохода), то, согласно своим ожиданиям, он должен будет в каждую будущую неделю расходовать не 10 ф. ст., а больше или меньше в зависимости от того, возрастут или упадут в течение той или иной недели цены по сравнению с ценами первой недели. Очевидно, что желательно внести некоторые изменения в третье определение дохода. Что мы понимаем под условием «в реальном выражении»? Каким индексом цен мы при этом пользуемся? На эти вопросы, как я полагаю, удовлетворительного ответа нет. Но даже для условий, когда ожидается изменение цен, можно все-таки отыскать весьма подходящий критерий, позволяющий нам в отношении любого набора планируемых расходов сказать, хватает планирующему эти расходы индивиду дохода или нет¹. Если бы применение данного критерия показало, что расход индивида совпадает с его доходом, то, разумеется, этот расход и определял бы величину дохода, но во всех остальных случаях недостаточно показать, что индивид проживает такую-то часть дохода, иначе говоря, недостаточно показать, как велик его доход.

Таким образом, уже в соответствии с самим третьим определением доход в известной степени характеризуется неопределенностью, но это еще не вся трудность. Ведь данное определение служит лишь аппроксимацией основ-

¹ Когда индивид живет на свой доход, он имеет возможность каждый второй Понедельник планировать тот же поток покупок, какой он планировал в первый Понедельник, да при этом и оставлять кое-какие средства. Предположим, что он планирует каждую неделю приобретать товар X в количествах соответственно: X_0, X_1, X_2, \dots , а товар Y — в количествах: Y_0, Y_1, Y_2, \dots , и т. д. Можно считать, что индивид в течение первой недели живет на свой доход, если соблюдается условие, согласно которому поток покупок, действительно планируемых на последующие недели, $X_1, Y_1, Z_1, \dots, X_2, Y_2, Z_2, \dots, X_3, Y_3, Z_3, \dots$ (в ценах, по которым товары действительно предполагается покупать, т. е. в ценах для второй, третьей, четвертой и т. д. недель соответственно), имеет большую стоимость, чем первоначальный поток:

$X_0, Y_0, Z_0, \dots, X_1, Y_1, Z_1, \dots, X_2, Y_2, Z_2, \dots$,

оцененный не в первый, а во второй Понедельник (и выраженный в тех же ценах, что и другой поток, т. е. в ценах для второй, третьей, четвертой и т. д. недели, иначе говоря, в ценах, которые, как ожидается, будут установлены всякий раз спустя неделю после ожидаемой покупки).

ного понятия дохода, оно не есть само это понятие. Третье определение не учитывает все-таки одного соображения, и поэтому даже оно не может считаться совершенным определением.

Существует проблема потребительских товаров длительного пользования. Сбережение не есть, строго говоря, разница между доходом и расходом, это разность между доходом и потреблением. Доход же не является максимальным количеством средств, которые индивид может *потратить*, ожидая при этом, что к концу недели его положение останется столь же хорошим, как и в ее начале; доход — максимальное количество средств, которые он может *потребить*. Если же некоторую часть расходов индивида составляет потребление товаров длительного пользования, то расходы превосходят его потребление, если часть потребления есть потребление товаров длительного пользования, приобретенных в прошлом, то получается, что потребление превосходит расходы. Мы можем продолжать исследование в том духе, уравнивая потребление и расходование, только тогда, когда эти две величины совпадают и когда приобретение новых потребительских товаров в точности соответствует использованию старых.

Но что же делать, если такого соответствия не наблюдается? И, хуже того, как следует объяснять подобное соответствие в действительности? Когда существует совершенный рынок товаров, о которых идет речь (так что можно с известной точностью установить их рыночную стоимость, соответствующую во всех случаях категории качества данных товаров), убывание стоимости товара в связи с его потреблением можно точно измерить; когда же такого рынка обнаружить нельзя, ничего не остается делать, как вернуться к основному понятию дохода. Если индивид пользуется имеющимися у него потребительскими товарами длительного пользования и не приобретает новых таких товаров, то к концу недели его положение ухудшится, так как планируемый им поток покупок в конце недели будет точно таким, как и в ее начале. При условии, что индивид должен жить на свой доход, он вынужден стремиться к тому, чтобы получить возможность к концу недели расширить поток покупок, а насколько расширить — можно выяснить единственно благодаря основному критерию дохода.

6. Таким образом, мы вновь возвращаемся к основному

понятию дохода, в соответствии с которым доход индивида — это то, что он может в течение недели потребить и при этом все-таки ожидать, что к концу недели его положение будет таким же, каким было и в начале. Приближаясь в ходе рассуждений к такому пониманию дохода, мы стали осознавать, что оно весьма многопланово и при подробном анализе начинает казаться ненужным. Мы можем теперь даже засомневаться в том, что оно в конечном счете вообще годится для анализа, в том, что мы не занимаемся чепухой.

В начале всякой недели индивид обладает запасом потребительских товаров и ожидает потока поступлений, которые дадут ему возможность приобрести в будущем потребительские товары как кратковременного, так и длительного пользования. Назовем это Целью I индивида. В конце недели он знает, что времени для достижения этой цели у него осталось уже на неделю меньше. С точки зрения новой цели, которую он предполагает достичь, первой неделей окажется прежняя вторая, второй — прежняя третья и т. д. Назовем эту новую цель Целью II. Теперь, если бы Цели II можно было достичь в первый Понедельник, мы могли бы допустить, что индивид знает, нужно ли предпочесть достижение Цели I достижению Цели II; аналогичным образом, если бы Цели I можно было достичь во второй Понедельник, индивид должен был бы знать, предпочитает ли он достижение Цели I достижению Цели II.

Однако бессмысленно задаваться вопросом, предпочтительнее достижение Цели I в первый Понедельник, чем достижение Цели II во второй Понедельник, или нет? Выбор между этими целями реально просто невозможен; условия сравнения в этом случае не находятся *in pari materia* *.

Разумеется, этот вопрос носит в высшей степени академический характер, но все-таки он столь же важен, сколь тот вопрос, который мы обсуждали раньше и который связан с неизмеримостью полезности¹. Чтобы получить в экономической теории четкие результаты, необходимо опираться на понятия, которые непосредственно связаны со шкалой предпочтений индивида, а не с неопределенными свойствами его психологии. Тщательно избегая понятия «полезность», мы смогли придать четкость выво-

¹ См. с. 156.

дам, сделанным в области статической теории; по той же самой причине хорошо бы воздержаться от использования понятий «доход» и «сбережение» в области экономической динамики. Это неподходящие инструменты для работы — они разваливаются у нас в руках.

7. Подобные рассуждения в значительной степени подкрепляются одним соображением, которое возникает, если перейти от обсуждения индивидуального дохода (чем мы до сих единственно и занимались) к обсуждению общественного дохода. Даже если мы будем довольствоваться какой-либо аппроксимацией понятия индивидуального дохода (например, первым определением дохода, которое вполне подходит для решения многих задач), то остается справедливым утверждение, что доход — понятие подчиненное, зависимое от особых ожиданий данного индивида. Теперь, как мы видели, нет оснований полагать, будто ожидания различных индивидов должны быть согласованы между собой; одной из основных причин нарушения равновесия экономической системы служит недостаточная согласованность ожиданий и планов¹. Если доход индивида А основан на ожиданиях А, а доход индивида В — на ожиданиях В и если эти ожидания не согласованы между собой (поскольку индивиды ожидают в определенное время в будущем установления на один и тот же товар разных цен или планируют не соответствующие друг другу на рынке предложение и спрос), то совокупная величина их доходов не имеет большого значения. Все достоинства этого показателя заключаются в том, что он подчиняется правилам арифметики.

Это заключение представляется неизбежным, хотя оно весьма огорчительно, и, быть может, еще более огорчительно, чем наши сомнения относительно в высшей степени ясного понятия индивидуального дохода самого по себе. Понятие общественного дохода играет в современной экономической теории (не только в теории динамики и теории денег, с которыми мы здесь имели дело, но и в экономической теории благосостояния) столь большую роль, что трудно и помыслить о том, чтобы обойтись без него. И невозможно поверить, что общественный доход, о котором экономисты спорят так много, может представлять

¹ См. с. 240.

собой всего лишь простое агрегированное выражение несогласованных, быть может, между собой ожиданий. Если же это не так, что же представляет собой общественный доход?

Ответ на этот вопрос мы должны начать с того, что провести некоторые различия в области, где используется понятие индивидуального дохода. Все определения дохода, которые мы обсуждали до сих пор, суть определения *ex ante*¹, поскольку они имеют отношение к тому, что индивид в течение недели может потратить и все-таки ожидать, будто его положение сохранится прежним. Ничего не говорится о реализации соответствующих ожиданий. Если они реализуются не полностью, то в конце недели надежды индивида оправдаются в большей или меньшей степени по сравнению с его ожиданиями, так что он получит «непредвиденную» («*windfall*») прибыль или убыток². Если учесть эту непредвиденную прибыль (или убыток) в наших предыдущих определениях дохода, мы получим новые определения, определения «дохода, включающего непредвиденные поступления», или «дохода *ex post*». Существует определение дохода *ex post*, которое соответствует каждому из приведенных выше определений дохода *ex ante*, однако самым важным будет такое определение, которое соответствует нашему первому определению дохода. Согласно этому определению, доход равен стоимости, составляющей потребление индивида, плюс запланированное им приращение денежной стоимости, которое образуется за неделю; в сумме это равно: Потребление плюс Накопление Капитала.

Этот последний «доход» особого рода отличается одним весьма важным свойством. До тех пор пока мы сосредоточиваем внимание на доходе от собственности и исключаем из рассмотрения всякое приращение или сокращение по стоимости планируемых поступлений, вызванное изменениями в способности самих людей приносить себе доход (речь идет о накоплении и денакоплении «Человеческого капитала»), доход *ex post*, в соответствии с первым определением, не является понятием субъективным, как доход иного рода, — это почти исключительно объективная категория. Капитальная стоимость собственности индивида в

¹ Используется понятие, придуманное проф. Мюрдалем и распространенное другими шведскими экономистами.

² Здесь используется термин г-на Кейнса.

начале недели — величина, которую можно измерить, как и капитальную стоимость его собственности в конце недели. Следовательно, если предположить, что мы в состоянии измерить потребление индивида, можно рассчитать и его доход *ex post*. Поскольку же доход *ex post* любого индивида есть, таким образом, величина объективная, доходы *ex post* всех индивидов, составляющих данное сообщество, можно без труда соединить; и то же самое правило, согласно которому доход *ex post*, соответствующий первому определению, равняется Потреблению плюс Накопление Капитала, будет справедливым и для всего сообщества в целом.

Подобное свойство данного понятия очень удобно, однако это, к сожалению, не оправдывает его широкого применения в экономической теории. Расчеты *ex post*, связанные с накоплением капитала, занимают определенное место в истории экономической науки и статистики; они служат полезной «измерительной рейкой» при анализе экономического прогресса, но они бесполезны для экономиста-теоретика, пытающегося выяснить, как функционирует экономическая система, поскольку не содержат указаний на поведение индивида. Нельзя рассчитать доход *ex post* индивида за какую-либо определенную неделю, до тех пор пока эта неделя не закончится; затем его величина будет отражать сравнение дисконтированной стоимости и стоимости, которая была характерна исключительно для прошлого. В соответствии с общим принципом «что прошло, то быльем поросло», эта величина не обнаруживает связи с решениями, принимаемыми в настоящий момент. Доход, который связан с поведением индивида, всегда должен исключать непредвиденные поступления; если же они наблюдаются, следует говорить скорее об увеличении дохода в течение будущих недель (в связи с процентными доходами), чем о некотором действительном доходе в течение текущей недели. Теоретическое смешивание понятий дохода *ex post* и дохода *ex ante* соответствует на практике смешиванию понятий дохода и капитала.

8. Из сказанного, как представляется, следует, что всякий, кто стремится статистически определить общественный доход, сталкивается с одной дилеммой. Доход, который можно рассчитать, это в действительности не тот доход, который стремятся определить, а тот доход, который стремятся определить, рассчитать нельзя. Этой дилем-

мы можно избежать только одним путем — такой путь и следует использовать на практике. Необходимо взять объективную величину дохода — *Общественный Доход ex post* — и изменить ее (таким образом, чтобы это было правдоподобным и обоснованным) в соответствии с изменениями той части капитальной стоимости, которая по виду носит характер непредвиденных поступлений. Такого рода оценивание представляет собой обычную статистическую операцию, которая как таковая вполне оправдана. Однако оно может обеспечить лишь статистическую оценку; по самой своей сути это не есть измерение экономического количества¹.

Для решения задач, которые ставит перед собой экономическая теория благосостояния, обыкновенно желательно определять именно *реальный общественный доход*. Это означает, что оценка, которую надо получить, должна так же соответствовать третьему определению дохода, как упомянутая выше оценка соответствует первому определению дохода. В данном случае мы сталкиваемся с дополнительной трудностью: невозможно обеспечить объективное измерение дохода, соответствующее его третьему определению, даже если измерять доход *ex post*, поскольку доход при этом всегда зависит от ожиданий цен на потребительские товары. Однако нечто вроде соответствия подобного рода можно обеспечить. Оценки капитальной стоимости так или иначе можно освободить от влияния ценовых колебаний (один из лучших теоретически возможных путей — выразить стоимость действительно существующего к концу данного периода оборудования в ценах, которые могли бы быть назначены на подобное оборудование в начале периода). Накопление капитала, обнаруженное таким образом, будет накоплением капитала в *реальном* выражении. Добавляя к полученной величине объем потребления в заданный период, мы получим по крайней мере одно значение реального дохода *ex post*. Корректируя затем последнее на объем непредвиденных доходов, получим весьма полезную меру общественного дохода в реальном выра-

¹ Поскольку подобное оценивание может предпринять статистик, не удивительно, что он обратится к тем, кто также интересуется объективной величиной дохода, — уполномоченным по внутренним бюджетным поступлениям. Лучшее, что он может сделать, — это следовать практике налоговых управлений. Дело же экономиста-теоретика — подвергать критике практику подобных учреждений; он не имеет права оказаться заодно с ними!

жении¹. Но это будет оценка совершенно такого же рода, как и мера общественного денежного дохода.

Я надеюсь, что из данной главы станет ясно, насколько велико влияние индивидуального дохода на экономическое поведение индивида, насколько важную роль в статистике и в экономической теории благосостояния играют расчеты, связанные с определением общественного дохода. И все-таки в то же время настоящий экономист-теоретик может в ходе рассуждений обращаться к доходу на свой страх и риск. С его точки зрения, доход — очень опасное понятие, которого следует избегать; как мы увидим, общую теорию экономической динамики можно разработать, не используя этого понятия. Или, скорее, оно станет необходимым на самой последней стадии исследования, когда мы захотим изучить, как влияет применение практической заповеди «жить по средствам» на развитие экономики². Для этого нет необходимости располагать точным определением дохода; вполне пригодно довольно грубое определение, соответствующее данной практической заповеди.

Примечания к главе XIV

Есть два связанные с теорией дохода вопроса, которые я считаю необходимым обсудить в настоящей книге, хотя по выше отмеченным причинам я старательно сдерживаю себя от того, чтобы не погрузиться в их исследование слишком глубоко. Один из этих вопросов — соотношение между Сбережением и Инвестированием; я полагаю, что читатель вправе требовать выражения определенной точки зрения по этому спорному вопросу. Другой касается влияния изменений в уровне процента на обесценение капитала, а, следовательно, на Доход. Этот вопрос важен сам по себе, и его обсуждение здесь позволит нам прийти к одной-двум идеям, о которых, как окажется позднее, совсем неплохо помнить.

А. Сбережение и Инвестирование. Принципиальная трудность при рассмотрении этого вопроса связана с тем, что существует множество способов определить данные понятия. Если не отвлекаться по поводу каких-либо запутанных определений, которые были вы-

¹ При определении реального дохода процесс корректировки величин дохода на непредвиденные поступления окажется сравнительно несложным, так как все непредвиденные поступления, обусловленные простыми изменениями в денежной стоимости, будут заведомо исключены из рассмотрения; останется принять во внимание лишь такой момент, как непредвиденные убытки, связанные с природными катаклизмами и войнами.

² См. гл. XXIII.

двинуты выше, становится совершенно очевидным, что существует определение сбережения, соответствующее каждому из определений дохода, упомянутых в предыдущей главе. Сбережение можно определять *ex ante* и *ex post*; его можно определять в соответствии с первым, вторым или третьим определением дохода. Каждому из таких определений сбережения будет соответствовать определение инвестирования. Таким образом, появляется много способов добиться целей, противоположных тем, которые были поставлены.

Стоит только столкнуться с таким обилием определений, как становится ясно, что в целом нет оснований полагать, будто между сбережением, понимаемым с точки зрения одного определения дохода, и инвестированием, относящимся к другому определению, наблюдается соответствие.

Разные определения дохода находятся на совершенно различных «уровнях» и позволяют принимать во внимание различные факторы. Именно между определениями сбережения и инвестирования, связанными с одним и тем же определением дохода, может, как и следует ожидать, существовать соответствие, которое имеет смысл исследовать.

Исключаются, таким образом, множество предметов обсуждения, и мы получаем возможность широкого выбора. Необходимо все еще решить, заниматься ли исследованием сбережения и инвестирования, которые соответствуют первому, второму и третьему определениям дохода, рассматривать ли их *ex ante* или *ex post*. Я не считаю, что первая из этих задач имеет большое значение, — мы можем начать со своего рода аппроксимации понятия дохода и придем к весьма похожим результатам. Но различие между подходами *ex ante* и *ex post* является, разумеется, крайне важным.

В целях краткости изложения я ограничусь здесь теми определениями сбережения и инвестирования, которые соответствуют первому определению дохода. Если бы нам пришлось отталкиваться, например, от третьего определения Дохода, ход рассуждений остался бы совершенно без изменений, однако я думаю, что читателю можно предложить самостоятельно проверить это. Отталкиваясь же от первого определения дохода, мы определяем сбережения (*ex ante*) индивида как разницу между его действительным потреблением за неделю и тем уровнем потребления, при котором денежная стоимость планируемых им к концу недели поступлений останется такой же, какой она была в начале недели. Если мы положим неделю периодом достаточно непродолжительным, чтобы приращением процента можно было пренебречь, то можно утверждать, что сбережение индивида есть приращение денежной стоимости, которую он планировал получить за неделю. Далее, если мы не станем принимать во внимание каких-либо изменений в намерениях индивида, связанных с его личной способностью обеспечивать себе доход, сбережение индивида может быть выражено и как планируемое приращение по стоимости его имущества. Все это — сбережение *ex ante*, сбережением *ex post* будет реализованное приращение по стоимости имущества индивида.

Сбережения *ex post* можно агрегировать для всех членов данного сообщества. Общая сумма этих сбережений будет равна совокупному приращению по денежной стоимости имущества всех индивидов, которое осуществляется за неделю. Теперь собственность имеет три формы: она может представлять собой вещественные товары (реальный капитал), ценные бумаги или деньги. Одна-

ко, как мы видели, деньги являются либо вещественным товаром (как золото), либо ценными бумагами (как банкноты или банковские депозиты). Значит, вместо трех форм остаются две. Далее, ценные бумаги представляют собой различного рода долги одного человека (или концерна) другому, и, следовательно, при агрегировании собственности эти долги взаимно погашаются. Совокупными сбережениями *ex post* оказывается, таким образом, нечто иное, как приращение стоимости вещественного капитала, приращение, которое, как представляется, подразумевается осуществлением инвестиций, носящих, разумеется, характер *ex post*.

Таким образом, на рынке в целом гарантируется равенство сбережения *ex post* и инвестирования *ex post*. Но ведь подобное равенство — избитая истина и она ничего не выражает, кроме того простого факта, что все производственные блага в экономике кому-нибудь принадлежат. А это суждение не отличается слишком глубокой теоретической значимостью.

Большой интерес представляет соотношение между сбережением *ex ante* и инвестированием *ex ante*. Если рассуждать подобно тому, как мы делали это выше, то инвестиции *ex ante* должны равняться планируемому приращению по стоимости вещественного капитала (включая как производственные, так и потребительские блага). Теперь, исходя из этого определения, можно утверждать, что некий индивид (или концерн) может планировать сберечь больше, чем он инвестирует, только в том случае, когда он же планирует в течение недели приобрести какую-либо невещественную собственность, например, собственность в виде ценных бумаг. Точно так же он может планировать инвестировать больше, чем сберечь, только тогда, когда намеревается держать меньше ценных бумаг, что предполагает, как мы видели, эмиссию им ценных бумаг и их покупку. Таким образом, разница между планируемым сбережением и планируемым инвестированием — это разница между планируемым спросом и планируемым предложением ценных бумаг в целом, включая деньги.

Теперь следует вспомнить о том, что (согласно особым предположениям, принятым в модели, с которой мы постоянно имели дело) «неделя» — период временного равновесия, характеризующийся условием, при котором спрос и соответствующее ему предложение в течение недели совпадают. Это правило применимо и тогда, когда речь идет о спросе на ценные бумаги и их предложении. Предполагается, что спрос на ценные бумаги и их предложение сразу устанавливаются на рынке в Понедельник. Поэтому для всего рынка они неизбежно совпадают. Следовательно, в течение недели не только сбережение *ex post* равно инвестированию *ex post*, но и сбережение *ex ante* равно инвестированию *ex ante*¹.

Подобное равенство между величинами *ex ante* не является общеизвестной истиной; как равенство между величинами *ex post*. Оно выражает уравнение спроса и предложения на рынке ценных бумаг, что, как мы видели, позволяет образовать систему уравнений, определяющих ценовую систему. Однако я не считаю, что нам следует допускать существование особой связи между уравнением сбережения-инвестирования и ставкой процента.

¹ В то же время не обязательно, конечно, чтобы величины *ex ante* совпадали с соответствующими величинами *ex post*.

В известном смысле, как мы видели¹, ставка процента определяется из уравнения спроса и предложения для ценных бумаг, кроме денег. Однако здесь мы имеем дело с уравнением, включающим деньги и не имеющим особого отношения к ставке процента. Если нам необходимо с помощью уравнения, отражающего взаимосвязь сбережения и инвестирования, определить так или иначе ценовую систему, то (поскольку уравнение спроса и предложения для ценных бумаг, включающих деньги, имеет такой же вид, как и уравнение спроса и предложения для вещественных товаров в целом—производительных и потребительских благ, а также факторов производства)² необходимо избрать именно общий уровень цен. Если вспомнить о характерных для этой системы взаимосвязях, то поиски отдельных уравнений для отдельных значений цен окажутся тщетными.

Итак, в течение недели сбережения *ex ante* равны инвестициям *ex ante*; однако это справедливо для периода, продолжительность которого не больше нашей недели. Величины *ex post* окажутся равными независимо от того, какой по продолжительности период мы выберем, величины же *ex ante* будут равны только в том случае, когда планы предпринимателей согласованы. Таким образом, равенство сбережений *ex ante* и инвестиций *ex ante* служит одним из условий равновесия во времени. Для периода большей, чем неделя, продолжительности при нарушении равновесия становится возможным, чтобы планируемые сбережения превышали планируемые инвестиции. И как раз подобное несоответствие позволяет, вероятно, проявиться неравновесию. Если предприниматели пытаются при этом выполнить свои планы без корректировки, то предложение товаров начинает превосходить спрос на них, и (насколько мы в том можем теперь убедиться) цены начинают снижаться. Аналогичным образом, если планируемые инвестиции превосходят планируемые сбережения, будет наблюдаться тенденция к росту цен.

Как же хитро все устроено! В *Treatise on Money* г-н Кейнс рассказал миру о том, что сбережения и инвестиции равны только в условиях равновесия, что избыток инвестиций по сравнению со сбережениями означает повышение цен, и наоборот. В «Общей теории» он рассказал нам, что сбережения и инвестиции всегда совпадают, что это просто тождественные понятия и трюизм и что эти понятия не имеют значения для движения цен. Насколько я могу судить, и все эти утверждения вместе, и каждое из них в отдельности в определенном смысле как соответствуют действительности и справедливы, так и неверны.

Б. Процент и расчет величины дохода. 1. На какой бы из трех «аппроксимаций» понятия дохода мы ни остановились, расчет величины дохода предполагает нахождение некоторого стандартного потока стоимостей, для которого дисконтированная капитализированная стоимость равна дисконтированной стоимости потока поступлений, задаваемого принятым планом. Стандартным такой поток назван потому, что подразумевает некоторого рода постоянство в сравнении с действительно ожидаемым потоком поступлений, который может изменяться любым образом. Однако три наши аппроксимации понятия дохода подразумевают данное постоянство

¹ См. гл. XII.

² См. там же.

потока поступлений в неодинаковом смысле. Стандартный поток поступлений, соответствующий второму определению Дохода, есть поток постоянный в арифметическом смысле—благодаря ему одна и та же сумма денег начислется за каждую последующую неделю. Стандартный поток поступлений, соответствующий третьему определению Дохода, отличается постоянством в реальном выражении, так что денежные стоимости, начисляемые каждую последующую неделю, будут колебаться в соответствии с ожидаемым движением цен. Соответственно первому определению Дохода, стандартный поток поступлений, выраженный в денежной форме, также будет изменяться, при условии, что процентная ставка не предполагается неизменной; доход же будет рассчитываться таким образом, чтобы значения капитализированной денежной стоимости всех будущих поступлений (составляющих стандартный поток) оказывались от недели к неделе постоянными.

Однако в широком смысле слова для каждого из этих случаев мы проделываем одно и то же. Вместо ожидаемого в действительности потока поступлений мы рассматриваем стандартный поток поступлений, распределенных во времени некоторым стандартным образом. Мы не задаемся вопросом: «Сколько индивид на самом деле получает за текущую неделю?», мы спрашиваем: «Сколько бы индивид получал при условии, что стандартный поток его поступлений характеризуется той же дисконтированной стоимостью, что и его действительно ожидаемые поступления?» Последняя величина и есть доход индивида.

Если индивид ожидает увеличения своих поступлений в будущем, то дисконтированная стоимость планируемых им поступлений повысится и окажется больше, чем дисконтированная стоимость поступлений, образующих прежний стандартный поток. Чтобы соответствующее равенство восстановилось, окажется необходимым расширить стандартный поток. Доход тем самым будет увеличен.

В условиях, когда процентные ставки изменяются, дело усложняется. Ведь другой будет не только дисконтированная стоимость действительно ожидаемого потока поступлений, но также и дисконтированная стоимость прежнего стандартного потока. Чтобы понять, что же станет с доходом, нам необходимо определить, какая из двух названных величин изменится больше. Падение процентной ставки приведет к росту дохода, если в результате его дисконтированная стоимость действительно ожидаемых поступлений увеличится сильнее, чем дисконтированная стоимость поступлений, образующих стандартный поток; повышение процентной ставки приведет к росту дохода, если в результате его дисконтированная стоимость поступлений, образующих стандартный поток, понижается в большей мере, чем дисконтированная стоимость действительно ожидаемых поступлений.

При обращении к случаям, когда процентная ставка по займам различных сроков одинакова (для расчетов величины дохода это упрощение действительности часто или обычно допускается), данное соотношение можно исследовать графически.

2. Всякий поток стоимостей характеризуется некоторой капитализированной стоимостью, которую теперь можно рассматривать как функцию от пормы процента. Эту функцию можно изобразить в виде кривой. На деле выходит, что удобнее всего придать такой кривой форму, немного отличную от той, которая, на первый

взгляд, представлялась бы самой естественной. Мы будем откладывать значения капитализированной стоимости по горизонтальной оси¹, по вертикальной же оси мы будем откладывать не значения ставки процента, а величину, если можно так сказать, нормы дисконта (*discount ratio*) — пропорции, в которой необходимо уменьшить сумму денег, чтобы можно было учесть дисконтирование сроком в одну неделю. Если недельная ставка процента равна i , то β — норма дисконта — равна $1/(1+i)$.

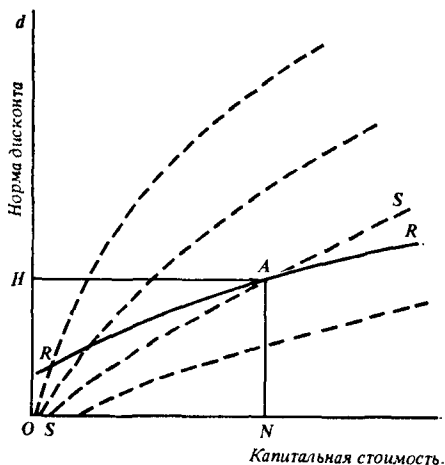


Рис. 23

Мы получаем кривую капитальной стоимости RR (в соответствии с заданной величиной потока ожидаемых поступлений), которая будет отлого подниматься вверх, поскольку повышение нормы дисконта (падение процентной ставки) ведет к росту капитализированной стоимости. Для любого значения дохода мы имеем кривую капитализированной стоимости (на рис. 23 эти кривые изображены прерывистыми линиями), которая показывает, какова (при различных нормах дисконта) дисконтированная стоимость потока поступлений, соответствующего данному уровню дохода (согласно тому определению дохода, которое мы выбрали). Такую кривую можно построить для любого значения дохода. Если норма дисконта равна OH , то дисконтированная стоимость планируемых поступлений составит HA , а доход будет представлен кривой (изображенной прерывистой линией), проходящей через точку A .

Если норма дисконта растет, точка A будет двигаться вправо по кривой RR ; из рис. 23 станет очевидным, что это означает приближение данной точки к прерывистой линии, обозначающей более высокий доход (если, как это изображено на рис. 23, кривая SS поднимается круче, чем RR , или, что то же самое, кривая SS менее эластична, чем кривая RR). Таким образом, все зависит от относительной эластичности кривых RR и SS .

Капитальная стоимость потока платежей ($x_0, x_1, x_2, \dots, x_v$) выражается как $x_0 + \beta x_1 + \beta^2 x_2 + \dots + \beta^v x_v$. Эластичность данной величины по норме дисконта β будет равна

$$\frac{\beta x_1 + 2\beta^2 x_2 + 3\beta^3 x_3 + \dots + v\beta^v x_v}{x_0 + \beta x_1 + \beta^2 x_2 + \beta^3 x_3 + \dots + \beta^v x_v}$$

¹ Мы следуем принятому в экономической науке правилу отмечать значения зависимой переменной на горизонтальной оси.

(ведь эластичность суммы средняя из значений эластичности слагаемых). Теперь, рассматривая эту величину, мы видим, что ее резонно назвать *Средним Периодом* потока — ведь речь идет о *средней продолжительности периода*, на который откладываются различные платежи, когда время отсрочки взвешивается значениями дисконтированных стоимостей, соответствующих данным платежам. (Читатель вправе, вероятно, негодовать по поводу использования в данном случае понятия «Средний Период» — он, видимо, привык к другому значению этого термина. Ниже я надеюсь показать, однако, что мое толкование служит расширением традиционного понимания данного понятия)¹.

Из всего этого немедленно следует, что если средний период, характеризующий поток поступлений, больше среднего периода, характеризующего стандартный поток (с которым мы сравниваем первый), то в результате падения процентной ставки капитальная стоимость данного потока поступлений повысится больше, чем капитальная стоимость стандартного потока; тем самым возрастет и доход. Но если средний период, характеризующий поток поступлений, меньше среднего периода, характеризующего стандартный поток, то рост дохода будет обусловлен именно повышением ставки процента.

3. Такой анализ с использованием понятия среднего периода представляется, с математической точки зрения, вполне обоснованным, однако он заметно отличается от принятого, опирающегося на здравый смысл. Если поступления индивида обусловлены применением бездействующего ресурса, который следовало бы использовать в некий будущий период времени, мы должны утверждать, что поступления индивида превышают его доход, а разницу между этими величинами следует рассматривать как амортизацию. В этом случае индивид должен (если он не может потратить больше, чем получит в виде дохода) вновь ссудить некоторую часть своих поступлений; и чем ниже при этом ставка процента, тем большую сумму он должен повторно ссудить, чтобы процентный доход компенсировал ожидаемое сокращение поступлений, связанных с использованием в будущем бездействующих ныне ресурсов. Таким образом, если в будущем ожидается уменьшение поступлений индивида, его доход будет тем меньше, чем ниже ставка процента. В противоположном же случае, когда в будущем ожидается увеличение поступлений индивида (который должен будет занимать деньги или продавать ценные бумаги, если он должен «жить по средствам»), доход будет тем выше, чем ниже ставка процента. Можно ли толковать прием использования среднего периода так, что он будет соответствовать общепринятому подходу? Это осуществимо следующим образом.

¹ См. гл. XVII. Читателю также может показаться весьма удивительным то, что понятие эластичности, которое, как обыкновенно предполагается, есть величина, независимая от выбора единицы измерения, оказывается выраженным с помощью продолжительности периода времени. Это связано с использованием сложных процентов. Ставка процента за два года не равна двойной ставке за один год, поэтому фактор времени нельзя учесть, рассматривая пропорциональные изменения.

Сосредоточим внимание на случае, когда ожидаются неизменными как процентные ставки, так и цены, так что все три «аппроксимации» понятия дохода совпадают, а стандартный поток доходов, соответствующий любой из них, из недели в неделю сохраняет постоянство в денежном выражении.

Капитализированная стоимость планируемого потока поступлений и стандартного потока, на основании которого рассчитывается величина дохода, должны быть одинаковы; из этого следует, что если средний период первого потока больше среднего периода второго, то планируемый поток поступлений обязательно окажется в ближайшем будущем *меньше стандартного*, в то время как в будущем более отдаленном он станет больше стандартного. В целом в движении планируемого потока поступлений должна наблюдаться тенденция к расширению, можно сказать, *crescendo*. И средний период оказывается нечем иным, как точным методом для измерения этого *crescendo* (или *diminuendo*) потока стоимостей.

Что же такое в действительности средний период потока поступлений, характеризующийся неизменной величиной и неопределенной продолжительностью? Легко можно показать, что он есть обратная величина по отношению к ставке процента¹. Если процентная ставка составляет 5% годовых, то средний период стандартного потока будет равен 20 годам. Когда же средний период какого-либо другого потока оказывается больше 20 лет, это лишь означает, что данный поток характеризуется *crescendo*; когда же средний период потока оказывается меньше 20 лет, он развивается *diminuendo*. Вот и весь смысл понятия «средний период»².

Подобный метод измерения тренда может использоваться в отношении потока любого рода; значение, с точки зрения экономической теории, этого метода выше, чем других. Мы еще вернемся к нему при рассмотрении вопросов о воздействии изменений в уровне процента на организацию производства.

Ведь
$$\frac{\beta + 2\beta^2 + 3\beta^3 + \dots}{1 + \beta + \beta^2 + \beta^3 + \dots} = \frac{\beta}{(1 - \beta)^2} \bigg/ \frac{1}{1 - \beta} = \frac{\beta}{1 - \beta} = \frac{1}{i}$$

² Лучшее численное выражение *crescendo* потока стоимостей — скорость расширения потока, который расширяется непрерывно, одинаковым темпом в каждый рассматриваемый период и который характеризуется тем же средним периодом, что и первоначальный поток. Соотношение этой скорости расширения потока и среднего периода устанавливается посредством простой формулы. Если P — средний период потока, i — ставка процента, а c — *crescendo*, то

$$c = i - \frac{1}{P}.$$

Часть IV

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ДИНАМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

ГЛАВА XV

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА

1. Вопросы, которые нам предстоит обсудить в четвертой и последней части книги, уже известны. Необходимо обратиться к динамической системе, общие свойства которой мы изучали в части III, и провести по отношению к ней такой же анализ, какой был проведен в части II по отношению к статической системе. Таким образом, проблемы, которые будут обсуждаться, носят точно такой же характер, что и проблемы, рассмотренные в предыдущих частях настоящей книги. Нам снова нужно изучать поведение частного индивида и исследовать законы его поведения; только теперь придется принять к рассмотрению и некоторые новые моменты. Мы должны рассмотреть вопрос о том, каким образом изменяется поведение индивида под влиянием не только текущих цен, но и процентных ставок, а также ценовых ожиданий; мы должны исследовать не только, как прежде, характеризующие индивида спрос и предложение товаров, но также его спрос на ценные бумаги и соответствующее предложение (относя к ценным бумагам и тот их особый вид, каким являются деньги). Подобное же исследование мы должны предпринять и в отношении фирмы. Затем, после того, как будут выведены законы предложения товаров, ценных бумаг, денег и спроса на них, нам предстоит рассмотреть эти законы в совокупности, чтобы понять функционирование всей ценовой системы. Как следует ожидать, мы выведем в первую очередь лишь законы функционирования ценовой системы, характерные для какой-либо определенной «недели», а это только самое начальное знание, которое нам хотелось бы получить благодаря применению динамической теории. (Однако при условии тщательного выпол-

нения даже подобный анализ временного равновесия дает возможность вывести некоторые важные и довольно любопытные заключения). Сделать в данном случае больше очень трудно, но мы, прежде чем подводить итоги, предпримем попытку уяснить, что можно сказать о законах развития ценовой системы во времени.

Первое, что необходимо сделать, это изучить поведение частного лица и отдельной фирмы. Сейчас нужно кое-что сказать об изменении того порядка обсуждений, который был принят при рассмотрении статической теории, о том, что мы начинаем анализ с фирмы. В действительности фирмы, видимо, выполняют свои производственные планы с большим успехом, чем частные индивиды выполняют свои планы расходов. Поскольку нам потребуется в тех или иных случаях проводить методом повторных попыток анализ составления плана, лучше брать для этого случай фирмы, когда принимается довольно реалистичный план, а не случай частного индивида, планы которого не слишком реалистичны. После того как анализ поведения фирмы позволит нам уяснить общие принципы составления плана, мы сможем, обратившись к поведению частного лица, применить в ходе исследования эти принципы в той степени, в какой это будет необходимо. Преимущества такого подхода будут становиться все яснее по мере нашего продвижения вперед.

2. Динамическая теория производства, как и другие разделы теории экономической динамики, до сих пор служила предметом острых дискуссий. И действительно, поставленные здесь вопросы дебатировались, вероятно, чаще, чем какие-либо другие — речь идет о важных вопросах теории капитала, которые мучили экономистов в прошлом. Сегодня их заслонили другие проблемы, видимо, более важные. Однако даже оставаясь в тени других проблем, они остались нерешенными, и если в наших силах справиться с ними, не следует отказываться от решения этой задачи.

И по сей день великим именем, связанным с этим разделом экономической теории, остается имя Бём-Баверка. И дело не в том, что доктрина Бём-Баверка общепризнана (она не была общепризнанной в то время, когда появилась, сейчас же у нее последователей еще меньше), а в том, что она послужила вызовом, который надо было как-то принять. Почти все, кому приходится изучать про-

блему капитала, становятся рано или поздно жертвами теории Бём-Баверка¹. Определение капиталистического процесса производства как процесса производства, требующего времени, объема примененного капитала — как показателя затраченного времени, последствий снижения нормы процента для структуры производства — как возрастание количества затраченного времени, — все эти идеи придают предмету исследования очевидную ясность, перед которой, на первый взгляд, невозможно устоять. Данная теория очень хорошо выдерживает сравнительно тривиальные возражения, которые могут быть выдвинуты против нее; и все-таки перед каждым, кто углубляется в это исследование, множатся трудности. Определение «времени, которое тратится на производство» становится по мере изложения все более жестким, поэтому многие в конечном счете оказываются вынужденными отбросить данную теорию, даже если у них нет ничего взамен.

Сильные возражения, направленные против этой «австрийской» теории, неоднократно встречаются в позднейших статьях проф. Найта. Такие статьи способствовали замечательному возрождению давней дискуссии, вызванной трудами Бём-Баверка². Однако основные из обсуждаемых вопросов все еще не разрешены. Внимательно изучив материалы этой дискуссии, читатель думает: «Ясно, что Бём-Баверк был неправ, но в его словах что-то есть — невозможно построить из ничего такую последовательную теорию, как эта». Прежде чем мы сможем действительно претендовать на создание удовлетворительной теории капитала, необходимо найти зерно истины в теории, принадлежащей австрийской школе.

Как я надеюсь показать, трудность заключается в том, что когда мы оставляем искусственно упрощенные случаи

¹ Классическим изложением теории Бём-Баверка служит, конечно, его *Positive Theorie des Kapitals* (1889). Книга была переведена на английский Смартом, а в настоящее время поступило сообщение о скором появлении переработанного перевода, выполненного Х. Н. Гейтскеллом. Примером весьма рафинированного анализа является также раздел о капитале в *Lectures*, vol. 1, Викселя.

² Из статей проф. Найта следует особенно отметить: *The Quantity of Capital and the Rate of Interest*. — *Journal of Political Economy*, 1936. Общая библиография, относящаяся к данной дискуссии, приведена в: N. Kaldor. *Annual Survey of Economic Theory*. — *Econometrica*, 1937. Она была продолжена Найтом и Калдором в: *Econometrica*, 1938.

(с которых, естественно, начиналась теория капитала и которые она, даже у Викселля, не переросла), характер основных положений заметно меняется. Теорию австрийской школы можно считать обоснованной для некоего крайнего случая, не представляющего особой важности. От взглядов Бём-Баверка общепринятая теория отличается в некоторых важных аспектах.

3. Как мы неоднократно видели, решение, которое должен принять определенный предприниматель, можно рассматривать в качестве *производственного плана*. Полностью сформулированный, этот план выглядит следующим образом:

$$\begin{array}{l} A_0, A_1, A_2, A_3, \dots, A_n \\ B_0, B_1, B_2, B_3, \dots, B_n \end{array}$$

.

$$\begin{array}{l} X_0, X_1, X_2, X_3, \dots, X_n \\ Y_0, Y_1, Y_2, Y_3, \dots, Y_n, \end{array}$$

где A, B, \dots — различные виды применяемых ресурсов (затрат), X, Y, \dots — различные виды выпускаемой продукции. Предполагается, наконец, что предприниматель составляет подобный план на период из n будущих недель. Применяемый ресурс — просто что-то, покупаемое для нужд предприятия; выпускаемая продукция — что-то продаваемое. Таким образом, если концерн должен быть ликвидирован, а все его оборудование — распродаваться, это оборудование может расцениваться как «выпуск продукции» в день распродажи; всякий же последующий выпуск равен нулю. Подобное соображение позволяет нам считать, что предприниматель составляет план на ограниченный период (n недель), поэтому мы считаем оборудование, которое он планирует оставить у себя, в конце данного периода, особого вида выпускаемой продукцией (например, Z_n), такой продукцией, которая была произведена только в последнюю неделю.

Будет установлено, что даже если выпускается только один вид вещественной продукции (например, X), то производственный план включает все-таки изготовление некоторого числа неодинаковых видов продукции (X в различные дни), которые должны различаться. Теперь читатель начнет понимать, почему при изложении статической теории фирмы мы обращали такое необычно большое внимание на фирму, производящую продукты многих видов.

Для предприятия статическая проблема состоит в определении некоторого набора производственных факторов и продуктов; динамическая же проблема — составление некоторого производственного плана на основании имеющихся взаимоисключаемых возможностей. Как и в теории статики, ограничение предпринимательского выбора связано со сферой производства. Существует определенное число альтернативных планов производства, выполнение которых технически возможно. Если задан объем всех ежедневно вводимых в производство ресурсов и все (кроме одного) количества выпускаемой каждый день продукции, данное ограничение (или производственная функция) определяет максимально возможное количество продукции, которое будет выпущено в оставшийся день; если же заданы количества продукции, выпускаемой в каждый день, и количества (кроме одного) вводимых факторов, оно определит минимально необходимое количество ресурсов, необходимых для производства в оставшийся день¹. Действуя в условиях, когда существует подобное ограничение, предприниматель может заменить один производственный план другим посредством 1) замены некоторого количества одного продукта некоторым количеством другого; 2) заменой одного ресурса другим; 3) кратковременного увеличения или уменьшения в количестве одного продукта и одного ресурса. Все изменения в производственном плане обязательно сводятся к тому или иному из этих «простейших вариантов» или к той или иной их комбинации. Все это происходит точно также, как и в статической теории.

4. А теперь поставим вопрос: «Каким будет предпочтительный производственный план?» Находясь в области статики, мы были удовлетворены той мыслью, что предприниматель максимизирует прибыль (превышение поступлений над затратами), и это не порождало особых трудностей. Но стоит только взглянуть на проблему с точки зрения динамики, становится ясно, что предприниматель может ожидать получения не единичной прибыли (*surplus*), а потока прибылей, продолжающегося от недели к

¹ И вновь необходима согласованность между заданным количеством ресурсов и объемом выпускаемой продукции. В противном случае искомый выпуск не будет выражаться положительной величиной или даже окажется равным нулю, а объем искомых ресурсов окажется неопределенным. Все это мы уже обсуждали: см. сноску на с. 184—185.

неделе. При условии, что ежедневно величина прибыли, образующей один поток, больше соответствующей величины для другого потока, не может быть и вопроса о том, какой поток больше. Если же это условие не выполняется (нет оснований к тому, чтобы оно всегда или часто выполнялось), нам необходим какой-либо критерий, позволяющий судить о том, можно ли признать, что один поток больше другого.

Как представляется, поиск такого общего критерия вызвал у отдельных экономистов некоторые трудности, хотя для этого в действительности нет оснований. Можно по-разному формулировать этот критерий, однако при должном рассмотрении вопроса речь будет идти об одном и том же.

Самый основательный подход к установлению данного критерия — выразить его посредством капитализированной стоимости потока прибыли — мы можем назвать ее капитализированной стоимостью производственного плана. Если мы допускаем, что предприниматель может свободно занимать деньги и давать в долг при заданной рыночной ставке процента и что бизнесом он занят лишь постольку, поскольку стремится получать доход, то предпочтительным должен быть такой план, для которого дисконтированная капитализированная стоимость имеет наибольшее значение.

Прибыль за какую-либо неделю мы определяем как превышение стоимости выпущенной за неделю продукции над стоимостью примененных в производстве за ту же неделю ресурсов¹. Таким образом, если заданы цены и ценовые ожидания, эта прибыль может считаться величиной определенной, как только будет составлен план. Соответствующее значение дисконтированной стоимости также можно определить, если даны процентная ставка и известно, каковы процентные ожидания.

Планируемые предпринимателем чистые поступления за какую-либо будущую неделю можно определить как разность ожидаемой прибыли и тех или иных платежей (например, процента по долговым обязательствам), кото-

¹ Весьма возможно, конечно, что за какую-нибудь одну неделю стоимость ресурсов окажется больше стоимости продукции, так что прибыль будет отрицательной. Это не должно означать непременно, что предприятие обанкротилось; это может означать лишь, что осуществляется инвестирование, которое, как предполагается, обеспечит прибыль позднее.

рые он обязан вносить, заключив в прошлом соответствующие контракты. Поскольку эти платежи не зависят от принимаемых им нынешних решений, их величина должна учитываться в плане без изменений. Капитальная стоимость этих платежей — величина заданная, поскольку задана процентная ставка. Таким образом, капитальная стоимость планируемых предпринимателем чистых поступлений отличается от капитальной стоимости планируемой им прибыли на постоянную величину и имеет наибольшее значение, когда эта величина максимальна.

Теперь можно показать, что всякое увеличение капитальной стоимости планируемых чистых поступлений всегда делает положение предпринимателя предпочтительным. Это совершенно очевидно, если он возглавляет собственное предприятие, так что выручка от ведения дела попадает прямо к нему в карман — всякое увеличение капитальной стоимости позволит предпринимателю тогда планировать расходы на прежнем уровне (что касается его личного счета) и все-таки кое-что оставлять. Это, видимо, менее явно, если речь идет об администраторе какой-либо компании; в таком случае по-прежнему верно, что всякое увеличение капитальной стоимости ожидаемых компанией чистых поступлений позволит ему планировать тот же поток дивидендов, каким он был раньше, и при этом кое-что все-таки оставлять. Таким образом, он окажется в состоянии выплачивать в удобное для себя время сравнительно высокие дивиденды.

На ту же проблему можно посмотреть с другой точки зрения, явно более реалистичной, — используя понятие дохода. Мы видели¹, что доход индивида допустимо рассматривать как определенную величину стандартного потока поступлений, дисконтированная стоимость которого совпадает с дисконтированной стоимостью планируемых им поступлений. То же самое относится и к фирме. Ее доход (или выгода) — это величина стандартного потока поступлений, дисконтированная стоимость которого равна фиксированной дисконтированной стоимости планируемых фирмой поступлений. Итак, мы получаем соотношения:

Чистые поступления = Прибыль — Платежи по прежде заключенным контрактам

Выгода (или доход) = Чистые поступления — Амортизация (или + Прирост стоимости)

¹ См. с. 303—304.

Поскольку заданы ценовые и процентные ожидания, а также известно, каков характер стандартного потока (т. е. известно определение дохода), все эти величины вполне можно определить. Теперь мы знаем, что при подобных условиях всякое возрастание дисконтированной стоимости потока должно вызвать увеличение соответствующего стандартного потока¹. Таким образом, всякое увеличение дисконтированной стоимости потока планируемых чистых поступлений должно вызывать рост выгоды. Мы можем в данном случае говорить, что предприниматель максимизирует выгоду, либо что он максимизирует дисконтированную стоимость планируемых прибылей, либо что он максимизирует дисконтированную стоимость планируемых чистых поступлений. Все эти утверждения означают одно и то же, но с аналитической точки зрения последнее из них (мы говорим в этой связи о дисконтированной стоимости плана) представляется самым удобным.

5. Формально проблема максимизации дисконтированной стоимости плана идентична проблеме максимизации избытка поступлений по сравнению с затратами, которая возникала при статическом анализе фирмы. Количества выпущенной в различные дни продукции следует рассматривать как разные количества; количества вводимых в различные дни в производство ресурсов — как разные количества. Здесь по сравнению со статическим анализом существует лишь небольшая особенность. Если в статических условиях предприниматель использовал одну дополнительную единицу фактора, то предполагалось уменьшение его прибыли (которую, как мы полагали, он стремится максимизировать) на величину, равную цене этого фактора. Но если, исследуя проблему динамики, мы предположим, что предприниматель решает использовать в какой-либо определенный день дополнительную единицу фактора, это не будет означать уменьшения капитализированной стоимости потока его прибыли (которую он теперь с успехом стремится максимизировать) на величину, в точности равную цене данного фактора или даже соответствующей ожидаемой цене. Дисконтированная стоимость плана отражает будущие затраты в соответствии с их *дисконтированной* стоимостью; то же справедливо в отношении будущих поступлений. Следовательно, беря за

¹ См. с. 303—304.

образец статический анализ при решении проблем динамики, мы всегда должны вместо «цен» в статике брать дисконтированные цены. С учетом подобных соображений статическая теория фирмы пригодна для исследования, и нам остается только применить ее.

Сохраняют справедливость те же условия равновесия, что и в статике. Таких условий три, в соответствии с тремя «простейшими» видами изменений. (1) Предельная норма замещения между количествами выпущенной в различные недели продукции должна равняться отношению соответствующих дисконтированных цен. (2) Предельная норма замещения между количествами ресурсов, вводимых в производство в различные недели, должна равняться отношению соответствующих дисконтированных цен. (3) Предельная норма трансформации какого-либо вида ресурсов в какого-либо вида продукцию должна равняться отношению соответствующих дисконтированных цен.

Различные условия равновесия, которые рассматривались прежними авторами, представляют собой особые случаи названных общих условий равновесия. К примеру, во-первых, часто упоминаемое положение, согласно которому текущая ставка заработной платы равна дисконтированной стоимости создаваемого трудом предельного продукта, является особым случаем, который предусматривается нашим третьим условием. Когда работники заняты выполнением процессов, требующих для своего завершения определенного (технически заданного) времени, выполнения этого условия уже достаточно, чтобы можно было определить цену спроса на труд. Однако следует заметить, что в общем случае сказанное нельзя считать справедливым.

Во-первых, как оказывается, правило Викселля, согласно которому норма процента равна *относительной* предельной производительности ожидания¹, выражает особый случай, охватываемый нашим первым условием. Из этого условия следует, что если цена продукта в течение двух следующих одна за другой недель ожидается неизменной, то предельная норма замещения между соответствующими количествами продукции должна равняться множителю, дисконтирующему деньги при перенесении их из одного периода в другой. Таким образом, ожидаемая норма процента должна выражаться величиной, на которую, как

¹ Lectures, vol. 1, p. 172—184.

предполагается, увеличится предельная единица продукта (при условии, что он производится не в первую из двух данных недель, а во вторую).

В-третьих, положение г-на Кейнса о том, что «на протяжении коротких промежутков времени цена предложения оказывается равной сумме предельных факториальных издержек и предельных издержек использования»¹, представляет собой соединение наших первого и третьего условий. Г-н Кейнс предполагает, что расширение текущего выпуска продукции возможно только за счет увеличения применяемых ресурсов (факториальные издержки) и замещения текущим выпуском будущего (издержки использования) в определенной фиксированной пропорции.

В-четвертых, как мы видели, обращаясь вновь к тому, что г-н Кейнс называет «предельной эффективностью капитала»², он предполагает, будто расширение выпуска, возможное благодаря определенному увеличению объема применяемых ресурсов, нужно делить неким известным образом между будущими периодами. Следовательно, издержки, связанные с увеличением объема ресурсов на единицу, должны равняться дисконтированной стоимости потока, образованного приращениями выпуска, которые возможны благодаря увеличению объема ресурсов. Вот что г-н Кейнс имеет в виду, говоря о равенстве нормы процента и предельной эффективности капитала.

Случай, когда между соответствующими величинами наблюдаются фиксированные пропорции (такие, на которых останавливался г-н Кейнс), несомненно, крайне часты. Весьма часто могут существовать наборы выпускаемой продукции и наборы применяемых ресурсов, в рамках которых заменяемость вообще невозможна; наблюдаются также сочетания «ресурсы—продукция», которые характеризуются отсутствием внутренней связи (в том смысле, что, скажем, небольшое увеличение объема применяемых ресурсов в день t_1 не будет стимулировать какого-либо расширения выпуска в день t_2 , в то время как незначительное уменьшение количества применяемых ресурсов в день t_1 обязательно скажется на выпуске любого дня, даже если выпуска в день t_2 вообще нет). Поскольку объединенные таким образом ресурсы и продукция характеризу-

¹ Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег, с. 123.

² Там же, с. 199.

ются отсутствием предельных норм замещения и трансформации, их существование само по себе не обеспечивает формирования условий равновесия — нужна комбинация подобных сочетаний.

Однако, как мы, исследуя условия статики, обнаружили, на данной ступени исследования можно мало чего достичь, если уделять слишком большое внимание случаям, характеризующимся фиксированными пропорциями между соответствующими величинами. Впоследствии эти случаи можно будет легко «встроить» в анализ — они просто окажутся случаями взаимодополняемости.

6. Три названные условия равновесия должны выполняться для системы, предполагающей такие отношения предельной заменяемости и трансформации, какие только возможны технически, если составленный производственный план обеспечивает наибольшую прибыль. Это — необходимые условия, иначе говоря, чтобы дисконтированная стоимость плана действительно оказалась максимальной, условия стабильности должны также соблюдаться.

С формальной точки зрения, условия стабильности носят здесь такой же характер, какой был обнаружен при анализе статического равновесия фирмы. Может наблюдаться (1) *возрастание предельной нормы замещения* между количествами выпускаемой продукции; (2) *убывание предельной нормы замещения* между количествами вводимых в производство ресурсов; (3) *убывание предельной нормы трансформации ресурсов в продукцию*. Далее, в соответствии с верным для статичного состояния условием, по которому прибыль должна выражаться положительной величиной, для состояния динамики мы получаем условие, согласно которому дисконтированная стоимость потока прибыли должна быть положительной.

И вот исследование этих, более сложных по сравнению со статичными, условий стабильности обязательно наталкивается на те же самые затруднения, которые были характерны в исследовании статики. Я не думаю, что возникнут какие-либо дополнительные затруднения, однако мы не справились со старыми, когда занимались распределением выполнения производственного плана во времени. Все еще не решен и вопрос о размере фирмы.

Следует помнить о том, что проводя анализ статики, мы могли говорить лишь о таком убывании доходности, которое необходимо для обеспечения стабильного равнове-

сия в условиях совершенной конкуренции (при этом постулировалось существование некоторого количества данного ресурса, которое было невозможно увеличить с увеличением количества других факторов; подобного ограничения было достаточно, чтобы вызвать убывание доходности прочих факторов). Эти соображения, как допускалось, не были особенно убедительными. Как же дело обстоит при обращении к динамике?

Прежде всего, представляется необходимым различать случаи, когда 1) на день рассмотрения предприниматель уже наладил свое производство и 2) он является потенциальным предпринимателем, размышляя, начать ли дело, и, если начать, то какое именно. Что касается первого случая, ресурсы, объем которых фиксирован, обнаружить, как представляется, очень легко. Под контролем предпринимателя уже находятся многие блага, оснащение фирмы. К этому оснащению относится земля, сооружения, оборудование, инструменты, сырье, полуфабрикаты, готовые, но еще не проданные товары. Представляется обоснованным предположить, что подобное оснащение фирмы характеризуется теперь некоей неделимостью. Это «наследство» фирмы с прошлых времен, и как таковое представляет собой, видимо, в известном смысле слова «фиксированные ресурсы». Нам не следует считать это оснащение ресурсами, которые учитываются в производственном плане; лучше рассматривать альтернативные планы производства как альтернативные потоки выпуска (чистого), который обеспечивается благодаря первоначальному оснащению фирмы. Таким образом, фиксированность первоначального оснащения фирмы может обусловить необходимое убывание доходности, которое в свою очередь, если и не ограничивает размера фирмы, то снижает скорость расширения масштабов производства. Этого же вполне достаточно, чтобы продолжать исследование.

Все это очень хорошо, но что же можно сказать, если речь идет о новой фирме? В данном случае у фирмы нет «наследства» с прошлых времен, позволившего бы приостановить ее расширение. Существует ли нечто, способное предотвратить образование фирм, планирующих неограниченное расширение производства, нечто, отличное от несовершенной конкуренции и ограниченности рынка? Здравый смысл говорит, что должно существовать. Даже в отраслях, которые по своему характеру близки к условиям совершенной конкуренции, мы не наблюдаем обра-

зования фирм, начинающих свою деятельность в гигантских масштабах — скорее наоборот. Должны все-таки существовать препятствия расширению масштабов производства, даже при образовании новых фирм.

Одно из таких препятствий мы уже отметили, рассматривая проблему в статике — возрастание сложностей управления и контроля фирм по мере их укрупнения. Особенно сильны такие препятствия в отношении новых фирм, которые все должны налаживать заново и не могут в своей деятельности опираться на установленные порядки. Это в известной мере объясняет, почему вначале масштабы производства фирм обычно невелики.

Другим препятствием, также действующим в широких масштабах, и особенно характерным для деятельности новых фирм, служит элемент риска. С увеличением запланированных размеров фирмы неуклонно возрастает для нее вероятность понести убытки, и у работников обыкновенно остается все меньше и меньше желания подвергаться такой опасности. Мы уже видели¹, что подобное усиление фактора риска может выражаться как сдвиг в уровне ожидаемых цен не в пользу предпринимателя (в то же время и фактическая ставка процента, по которой ему предоставляется кредит, может измениться не в его пользу); очевидно, что это вполне способно вызвать прекращение экономической экспансии.

В целом, далее, анализируя условия динамики, мы гораздо меньше нуждаемся в предпосылке о совершенной конкуренции, чем это было при исследовании статичных условий. Факторы, которые ограничивают размеры фирм, на практике носят в значительной степени динамический характер; именно поэтому неудивительно, что при разработке статической теории у нас было в связи с этим столько хлопот².

7. В заключение можно упомянуть еще об одной характеристике производственного плана, которую следует,

¹ См. с. 242—243.

² Здесь не время погружаться в исследование вопроса о связи между ограничением производства, обусловленным несовершенной конкуренцией, и ограничением производства, обусловленным риском, однако я хотел бы выразить свое мнение: по этому вопросу можно высказать несколько очень важных соображений. (См.: N. Kaldor. Market Imperfections and Excess Capacity. — *Economica*, 1935).

наверное, выделить рассматривая условия стабильности. Не просто дисконтированная стоимость плана должна быть положительной — предприниматель должен, кроме того, ожидать, что в будущем в течение периода, который охватывается планом, капитализированная стоимость его части окажется положительной. Ясно, что предпринимателю будет невыгодно выполнять свой план и после того, как его капитализированная стоимость станет отрицательной; можно предположить, что он способен предвидеть подобные изменения.

Важность этого условия станет явной лишь позднее. Если мы вообразим некий вспомогательный поток стоимостей, совпадающих с ожидаемыми значениями капитализированной стоимости производственного плана, в соответствии с концом первой, второй, третьей и т. д. недель от дня составления плана, а затем рассчитаем дисконтированную стоимость этого потока, то получится, что отношение дисконтированной стоимости последнего к дисконтированной стоимости самого плана и будет представлять собой средний период потока прибыли¹. Только что сказанное подразумевает, что средний период потока прибыли должен быть положительным. Важность понятия «средний период» станет явной, когда мы будем обсуждать влияние изменений в уровне процента на производственный план.

¹ См. с. 305—306.

ГЛАВА XVI

ЦЕНЫ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

1. Условия равновесия и условия стабильности, которые мы подробно рассмотрели в предыдущей главе, играют здесь, как очевидно, ту же самую роль, что и соответствующие условия в статической теории. Теперь нам известно, каковы те принципы, которые определяют характер принятого производственного плана, при условии, что заданы цены и ценовые ожидания, а также процент и процентные ожидания; далее, следует сделать вот что: использовать эти принципы, чтобы показать, какое влияние на производственный план окажет изменение характера этих побудительных причин. Необходимо подчеркнуть, что мы будем считать такие изменения сугубо гипотетическими; мы по-прежнему станем начинать с «первого Понедельника»; мы исследуем здесь различие между действительным производственным планом фирмы (отражающим ее действительную стратегию в данный момент) и планом, который был бы принят при условии, что побудительные причины его составления оказались бы иными.

Уже достаточно сказано о проблеме динамики применительно к производственному плану, чтобы понять, что речь идет просто об ином толковании соответствующей статической проблемы; это совершенное совпадение избавит нас от необходимости заново исследовать чисто формальные свойства заменяемости и дополняемости в сфере производства. Мы можем считать эти формальные свойства заданными и лишь доставить себе удовольствие, посмотрев, как они выглядят, выраженные с помощью динамических понятий. И даже при этом останется немало нерешенных вопросов, возникающих, в частности, с введением в анализ категории процента, когда появляются новые и довольно большие осложнения. Итак, я полагаю, что нам следует продвигаться вперед с известной осмотрительностью. Настоящая глава будет посвящена обсуждению во-

проса о влиянии изменений цен и ценовых ожиданий на производственный план; соответствующее воздействие изменений в уровне процента рассматривается в следующей главе.

2. Чтобы из статической теории фирмы вывести динамическую теорию производственного плана, необходимо, как мы установили, сделать только две поправки. Выпускаемые продукты и применяемые ресурсы, которые предназначены для продажи (приобретения) в различные дни, следует рассматривать как различные продукты и факторы; вместо действительных цен нужно брать не просто ожидаемые цены (если в этом есть необходимость), а дисконтированные значения последних. Однако пока мы игнорируем проблемы, связанные с изменениями в уровне процента, эта вторая поправка к теории не должна нас беспокоить. Если ставку процента можно считать заданной, то всякое изменение в уровне ожидаемой цены приведет к пропорциональному изменению соответствующего дисконтированного значения. Эти две величины всегда будут изменяться одинаково, поэтому на данном этапе исследования мы вправе не заниматься вопросом о дисконтированной цене.

Обычные положения, позволяющие описать поведение фирмы в статичных условиях, выводятся прежде всего благодаря допущению о том, что цена одного из продуктов несколько увеличивается, и анализу влияния этого роста на общую политику фирмы. Подобные положения следовало непосредственно выразить с помощью понятий динамики, если бы мы предполагали, например, что ожидаемая цена некоторого определенного продукта несколько повысится в некоторый определенный день в будущем — скажем, речь шла бы о цене товара X , которая, согласно ожиданиям, была установлена в неделю, наступающую через t недель. Мы могли бы рассматривать это как рост цены продукта X_t . Применяя правила, пригодные для условий статики, мы прежде всего уясним себе, что неизбежно увеличение планируемого выпуска продукта X_t . Это может служить результатом или увеличения количества применяемых ресурсов, или уменьшения выпуска других продуктов, или того и другого вместе. Увеличение количества применяемых ресурсов может наблюдаться в текущий момент или планироваться; выпускаемые продукты, количество которых уменьшается, могут

быть как одинаковы, но изготавливаться в различные дни (X_t), так и разными (Y_t или $Y_{t'}$). Далее всегда есть вероятность того, что некоторые из выпускаемых продуктов окажутся дополняющими по отношению к X_t , так что их производство будет соответственно расписано; вероятно также (хотя эта вероятность и меньше), что некоторые из применяемых ресурсов окажутся регрессивными по отношению к продукту X_t , поэтому их будет использоваться меньше.

Все это очень хорошо, но тем не менее вопрос о том, что происходит, когда ожидаемая цена определенного товара для определенного дня в будущем изменяется, это не тот вопрос, который должен нас сильно занимать. Наблюдаются-таки случаи, довольно успешно объясняемые с помощью проведенного выше анализа; можно, например, усмотреть широкую применимость этого анализа в отношении такого, скажем, события, как объявление о коронации, но это не типичный случай. Мы бы предпочитали использовать свою теорию в иных целях.

Изменения цен, последствия которых мы изучали при разработке статической теории, были изменениями реальных цен. И здесь нам также очень хотелось бы иметь возможность изучить последствия изменения реальных цен, а не просто заниматься результатами изменений в ожиданиях. Теперь перед нами такого рода изменение рыночных цен, которое можно изучать путем непосредственного использования обычных положений: текущий выпуск продукции рассматривается как выпуск определенной продукции в определенный день, так что последствия изменения цен на такую продукцию можно выявить, применяя прежние правила. Однако следует подчеркнуть, что изменение цен, которое мы можем таким образом рассматривать, есть изменение в уровне текущих цен, *ceteris paribus* *. С точки зрения настоящего исследования это значит, что речь идет об изменении цен при данных ценовых ожиданиях. Нельзя допускать, что изменение в уровне текущих цен обуславливает иные ценовые ожидания, даже если это ожидания такой же цены. Иначе говоря, изменение цены должно рассматриваться как чисто временное изменение.

Итак, если мы стоим перед необходимостью непосредственно применять в анализе основные правила статики, то должны удержаться от рассмотрения всякого рода изменений в уровне рыночных цен, кроме тех изменений,

которые, как предполагается, носят временный характер. Мы не можем учесть, как данные условия сказываются на ожиданиях. И все-таки, если мы хотим, чтобы настоящая теория привела к полезным выводам, необходимо рассмотреть это влияние.

3. Как представляется, можно выделить три вида воздействий, которым могут быть подвержены ценовые ожидания. Воздействия первого вида отличаются совершенно неэкономическим характером: это погодные условия, политические события, состояние здоровья людей, их «психология». Второго вида воздействия носят экономический характер, однако они все-таки еще не связаны тесно с действительным движением цен. Это обычные рыночные «суеверия», с одной стороны, а также сообщения, связанные с будущим движением спроса и предложения (например, сводки об урожае), с другой.

Воздействия третьего вида выражаются в действительном движении цен, прошлом и настоящем, и как раз о последнем мы можем сказать больше всего.

В соответствии с целью нашего исследования, необходимо считать, что изменения ценовых ожиданий, связанные с воздействиями первого и второго видов, являются автономными. На текущем состоянии экономики эти воздействия могут, видимо, сказаться каким-либо таинственным косвенным образом, но нам нечего и думать как-то учесть это. Мы не должны забывать, что ценовые ожидания подвержены влиянию независимых факторов, в противном случае не стоило бы об этом и говорить.

Влияние действительных цен на ценовые ожидания заслуживает дальнейшего анализа, но в этом случае мы не можем указать простых приемов исследования. Даже если исключить из рассмотрения независимые факторы, придется обсудить два вопроса: влияние на ценовые ожидания нынешних цен и влияние прошлых цен. Это влияние весьма различно, и очень важно, какими ценами ожидания определяются сильнее.

Прошлые цены — это прошлые цены, поэтому они, с точки зрения нынешнего положения дел, являются просто данными; если их влияние на ценовые ожидания преобладает, то и эти ожидания можно рассматривать как данные. С такого случая мы начали: изменение текущих цен не служит причиной перемен в ценовых ожиданиях; оно считается временным. Но как только прошлые цены пере-

быть как одинаковы, но изготавливаться в различные дни (X_t), так и разными (Y_t или $Y_{t'}$). Далее всегда есть вероятность того, что некоторые из выпускаемых продуктов окажутся дополняющими по отношению к X_t , так что их производство будет соответственно расширено; вероятно также (хотя эта вероятность и меньше), что некоторые из применяемых ресурсов окажутся регрессивными по отношению к продукту X_t , поэтому их будет использоваться меньше.

Все это очень хорошо, но тем не менее вопрос о том, что происходит, когда ожидаемая цена определенного товара для определенного дня в будущем изменяется, это не тот вопрос, который должен нас сильно занимать. Наблюдаются-таки случаи, довольно успешно объясняемые с помощью проведенного выше анализа; можно, например, усмотреть широкую применимость этого анализа в отношении такого, скажем, события, как объявление о коронации, но это не типичный случай. Мы бы предпочитали использовать свою теорию в иных целях.

Изменения цен, последствия которых мы изучали при разработке статической теории, были изменениями реальных цен. И здесь нам также очень хотелось бы иметь возможность изучить последствия изменения реальных цен, а не просто заниматься результатами изменений в ожиданиях. Теперь перед нами такого рода изменение рыночных цен, которое можно изучать путем непосредственного использования обычных положений: текущий выпуск продукции рассматривается как выпуск определенной продукции в определенный день, так что последствия изменения цен на такую продукцию можно выявить, применяя прежние правила. Однако следует подчеркнуть, что изменение цен, которое мы можем таким образом рассматривать, есть изменение в уровне текущих цен, *ceteris paribus* *. С точки зрения настоящего исследования это значит, что речь идет об изменении цен при данных ценовых ожиданиях. Нельзя допускать, что изменение в уровне текущих цен обуславливает иные ценовые ожидания, даже если это ожидания такой же цены. Иначе говоря, изменение цены должно рассматриваться как чисто временное изменение.

Итак, если мы стоим перед необходимостью непосредственно применять в анализе основные правила статистики, то должны удержаться от рассмотрения всякого рода изменений в уровне рыночных цен, кроме тех изменений,

которые, как предполагается, носят временный характер. Мы не можем учесть, как данные условия сказываются на ожиданиях. И все-таки, если мы хотим, чтобы настоящая теория привела к полезным выводам, необходимо рассмотреть это влияние.

3. Как представляется, можно выделить три вида воздействий, которым могут быть подвержены ценовые ожидания. Воздействия первого вида отличаются совершенно неэкономическим характером: это погодные условия, политические события, состояние здоровья людей, их «психология». Второго вида воздействия носят экономический характер, однако они все-таки еще не связаны тесно с действительным движением цен. Это обычные рыночные «суеверия», с одной стороны, а также сообщения, связанные с будущим движением спроса и предложения (например, сводки об урожае), с другой.

Воздействия третьего вида выражаются в действительном движении цен, прошлом и настоящем, и как раз о последнем мы можем сказать больше всего.

В соответствии с целью нашего исследования, необходимо считать, что изменения ценовых ожиданий, связанные с воздействиями первого и второго видов, являются автономными. На текущем состоянии экономики эти воздействия могут, видимо, сказаться каким-либо таинственным косвенным образом, но нам нечего и думать как-то учесть это. Мы не должны забывать, что ценовые ожидания подвержены влиянию независимых факторов, в противном случае не стоило бы об этом и говорить.

Влияние действительных цен на ценовые ожидания заслуживает дальнейшего анализа, но в этом случае мы не можем указать простых приемов исследования. Даже если исключить из рассмотрения независимые факторы, придется обсудить два вопроса: влияние на ценовые ожидания нынешних цен и влияние прошлых цен. Это влияние весьма различно, и очень важно, какими ценами ожидания определяются сильнее.

Прошлые цены — это прошлые цены, поэтому они, с точки зрения нынешнего положения дел, являются просто данными; если их влияние на ценовые ожидания преобладает, то и эти ожидания можно рассматривать как данные. С такого случая мы начали: изменение текущих цен не служит причиной перемен в ценовых ожиданиях; оно считается временным. Но как только прошлые цены пере-

станут играть определяющую роль, мы должны допустить, что текущие цены так или иначе сказываются на ожиданиях. При этом подобное влияние текущих цен может отличаться различной интенсивностью и сказываться во многих различных направлениях.

Теперь уже представляется невозможным продолжать общее экономическое исследование данного вопроса: все, что мы можем здесь сделать, это перечислить несколько возможных случаев. Такое перечисление принесет больше пользы, если будет систематизированным. Поэтому введем в анализ характеристику меры воздействия, которое мы изучаем. Если исключить возможность того, что изменение текущей цены продукта может так или иначе сказаться на ценах товара X , которые, как ожидается, установятся в различные дни в будущем, и если также исключить возможность воздействия данного изменения текущей цены на ожидаемые в будущем цены прочих товаров или факторов производства (оба эти допущения очень серьезные), тогда мы сможем классифицировать данные случаи в соответствии с *эластичностью ожиданий*. Я определяю эластичность ожиданий некоторого лица, связанных с ценой товара X , как отношение пропорционального увеличения ожидаемых в будущем цен товара X , к пропорциональному увеличению текущей цены. Таким образом, если ожидания жестко неэластичны (эластичность ожиданий равна нулю), то перед нами случай, когда ожидания даны, случай, который мы обсуждали. Если эластичность ожиданий равна единице, то изменение уровня текущих цен вызовет изменение (в том же направлении и в той же пропорции) ожидаемых цен. Если раньше предполагалось, что цены останутся без изменений, то теперь предполагается, что они сохраняются без изменений на новом уровне; считается, что цены изменяются непрерывно. Как очевидно, речь здесь идет о двух основных случаях. Однако полезно провести также различие между «промежуточным» случаем, когда эластичность ожиданий меньше единицы и больше нуля, и двумя «крайними» случаями, когда эластичность ожиданий больше единицы и когда эластичность ожиданий отрицательна. Эластичность ожиданий будет больше единицы, если изменения текущих цен носят такой характер, что люди считают себя способными распознать направление этих изменений и стремятся экстраполировать события; эластичность ожиданий будет отрицательной, если они строят противоположные догадки,

полагая, будто данные изменения служат кульминацией в развитии событий.

Хотя было бы желательно иметь в виду сразу все эти возможности, ясно, что нельзя (да и не нужно) подвергать их анализу с точки зрения каждой из тех многочисленных проблем динамики, с которыми мы еще столкнемся. Очень скоро те принципы, которые можно применить в исследовании каждого из названных случаев, станут очевидными. Однако второй из двух основных случаев (когда эластичность ожиданий равна единице) настолько важен, что нам следует проработать его основательно. Приступим к этому, имея в виду решение поставленной проблемы.

4. Если, с точки зрения предпринимателя, эластичность ценовых ожиданий в отношении товара X равна единице (считается, что цена этого товара изменяется непрерывно), то повышение текущей цены товара X вызовет одинаковое повышение всех его ожидаемых цен. Как мы обнаружили, изучая условия статики, изменение цен товаров, образующих некий товарный набор, позволяет считать этот набор единичным товаром; соответственно, все закономерности экономического поведения остаются в отношении данного набора товаров справедливыми, как если бы это был единичный товар. Итак, продолжаем. Если эластичность ожиданий равна единице, то повышение текущей цены товара X , установившейся на рынке, должно в целом вызвать увеличение планируемого выпуска товара X ; здесь не остается возможностей для замещения во времени, так что с данной точки зрения фактор времени можно не учитывать. Закономерности составления производственного плана в точности совпадают с закономерностями, управляющими поведением фирмы в статичных условиях — будет обязательно наблюдаться расширение выпуска товара X , когда либо растет объем применяемых ресурсов того или иного вида в тот или иной день, либо происходит замещение товаром X других товаров (других в физическом смысле, а не в смысле выпуска одного и того же товара в разные дни) ¹.

¹ Эти рассуждения служат главным подтверждением той мысли, что существуют некоторые практические проблемы, которые можно удовлетворительным образом решить, используя методы статики. Более четким спектр этих проблем станет по мере дальнейшего исследования.

Если рассматривать планируемый выпуск товара X в целом, то он должен возрасти, однако нет, разумеется, причины, по которой это возрастание будет распределяться одинаково по всем периодам. Есть особые основания, чтобы предположить обратное. Дополнительный выпуск, который можно обеспечить за текущую неделю, а также выпуск, планируемый на ближайшие недели, обычно оказываются незначительными. То первоначальное оснащение предприятия, которым располагает предприниматель в день составления плана, обыкновенно охватывает почти законченные изделия, намеченные к выпуску в ближайшем и чуть более отдаленном будущем. Так как подобные почти законченные изделия могут храниться на предприятии лишь в ограниченном количестве, «подвижность» подобного рода выпуска по отношению к изменениям цены будет обязательно небольшой. Однако расширение выпуска, относящееся к отдаленному будущему, не наталкивается на подобное ограничение, точнее, это ограничение становится все менее заметным, по мере того как процесс производства «отодвигается» в будущее.

Конечно же, в этой области исследования нельзя применять что-либо иное, кроме Маршалловых понятий «коротких» и «долгих» периодов. Интересно развить эти понятия.

5. Стандартный случай, который рассматривал Маршалл, можно изобразить графически следующим образом. Измеряя будущее время по горизонтальной оси, а количества выпускаемой продукции — по вертикальной, допустим сначала, что цены установились на уровне, при котором планируется постоянный поток выпуска AA' . Тогда, при условии, что цена произведенного им продукта поднялась и, как предполагалось, возрастала непрерывно, ему следовало бы (так оказывается в действительности) планировать поток выпуска BB , который бы увеличивался при изменении (с наступлением новых условий) объема применяемых предпринимателем ресурсов, но уменьшался бы, видимо, с приближением системы к новому «равновесию».

Чтобы узнать, обязательно ли будет наблюдаться подобное распределение приращений выпуска, посмотрим, к чему приводит «непрерывное» повышение цены. Равенство эластичности ожиданий единице означает, что и текущая цена товара, и все его ожидаемые цены возрастают одинаково; таким образом, совокупный эффект повыше-

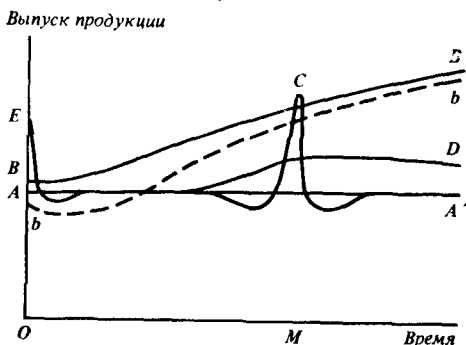


Рис. 24

ния цен складывается из эффекта повышения текущей цены (ожидаемая цена остается без изменений) и эффектов, связанных с повышением каждой отдельной ожидаемой цены (при условии, что текущая цена и все прочие ожидаемые цены неизменны). Пользуясь тем же рисунком (см. рис. 24), посмотрим, как каждое из этих изменений сказывается на производственном плане.

Предположим сначала, что возросла ожидаемая в день M цена данного товара (все прочие цены остались неизменными). Последствия этого могут быть двоякими:

1) Возможно, будет наблюдаться замещение (во всяком случае, частичное) во времени. Может осуществляться подобное замещение продукцией, выпускаемой раньше дня M (иначе говоря, сокращение выпуска с целью накопления запасов, которые можно пустить в продажу в день M), или продукцией, выпускаемой после этого дня (что будет выражаться в ускорении производства путем вовлечения в него запасов полуфабрикатов с целью подготовить к продаже в день M по возможности больше продукции), или той и другой продукцией вместе. Насколько применимы названные методы зависит от технических особенностей продукции и производственного характера первоначального оснащения предприятия (имеется в виду длительность срока использования производимой продукции, длительность хранения незавершенной продукции, количество полуфабрикатов, допустимое при первоначальном оснащении предприятия и т. п.). Во всяком случае, при использовании предприятием названных выше мето-

дов поток выпуска, планируемый в условиях формирования данных ожиданий, будет в общем выглядеть на графике как фигура ACA' .

2) В то же время, если возможности для такого прямого замещения во времени малы, может возобладать противоположная тенденция. Когда выпускаемая продукция недолговечна, как и материалы, используемые для ее изготовления, значительного замещения во времени быть не может. И все-таки остается некоторая возможность, что производство подобной продукции потребует применения определенного оборудования и инструментов, которые используются длительное время; тогда в некий определенный день количество наличного оборудования ограничит объем производства. Если ожидаемая цена продукта достаточно высока, может иметь смысл установление большего количества оборудования с длительным сроком службы, чтобы можно было увеличить выпуск в день M ; однако применение такого оборудования будет способствовать расширению выпуска и в другие дни. В данном случае мы наблюдаем дополняемость во времени. Если выпускаемые в разные дни продукты взаимодополняемы, то поток планируемой продукции (вызванный ожиданиями повышения цен в день M) изображается линией AD (см. рис. 24).

Последствия повышения текущей цены (которая, как ожидается, не останется неизменной) разграничиваются так же, как и последствия повышения цены, которая, согласно ожиданиям, установится в день M (*ceteris paribus*). Но стоит только углубиться в исследование этого вопроса, как станет очевидным, почему последствия подобного повышения цены столь незначительны. При отношениях дополняемости такое повышение цены почти во всех случаях ни к чему не приведет. Не найдется времени для установки дополнительного оборудования, прежде чем цена вернется к нормальному уровню, поэтому не будет и стимула устанавливать его. При отношениях же заменяемости эффектом, связанным с повышением цены, нельзя пренебрегать; здесь важно заметить, что замещение в подобных условиях может осуществляться единственным способом. Согласно самой природе отношений заменяемости, невозможно заменить продукцией, выпускаемой в настоящее время, продукцию, выпущенную раньше; иначе говоря, невозможно накопление запасов продукции в связи с предвидением спроса на нее, если заранее об этом спросе ничего не известно. Остается воз-

возможность ускорения производства, замещения выпускаемой в настоящее время продукцией продукции будущего времени (разумеется, при этом, чтобы обеспечить возможность ускорения производства, могут потребоваться некоторые дополнительные ресурсы). Следовательно, в результате повышения цены поток выпуска либо не изменится, либо будет на графике изображаться линией EA' .

6. При предположении о непрерывности роста цены, его совокупное воздействие на планируемый поток выпуска можно определить, суммируя рассмотренные частичные воздействия. Когда наблюдаются отношения дополняемости и рост текущей цены (*ceteris paribus*) не оказывает на выпуск практически никакого воздействия, а рост ожидаемых в будущем цен вызывает поток приращений выпуска (на графике — AD), легко видеть, что совокупное воздействие повышения цены будет изображаться линией BB — кривой, которую мы рассматривали в случае, описанном Маршаллом. Каждое из частичных воздействий более или менее точно изображается с помощью такой кривой; следовательно, результирующая кривая также должна иметь подобную же форму. В данном случае исключений не наблюдается¹.

Когда же формируются отношения заменяемости, характер частичных воздействий становится не таким уж простым, а результат повышения цены — далеко не столь уже определенным. Совокупное воздействие повышения цены на выпуск определяется силами, стремящимися расширить этот выпуск, и силами, стремящимися сократить его. И нет оснований полагать, будто результирующая этих сил отличается простым характером и будто силы, стремящиеся расширить выпуск, окажутся всегда доминирующими. В целом, видимо, наибольшим значением

¹ На самом деле справедливо, что повышение ожидаемой в определенную «неделю» (и только в эту неделю) цены может оказаться недостаточно, чтобы вовлечь в производство необходимое оборудование; в то же время повышения ожидаемой цены, которая установится, как предполагают, на довольно длительное время, может быть достаточно. При этом (без сомнения, подобные случаи часты) совокупное воздействие повышения цены может быть сильнее, чем все частичные воздействия вместе взятые. Но хотя совокупное воздействие и будет сильнее, его характер останется прежним — это сразу становится ясным, если вспомнить, что наша «неделя» отличается произвольной продолжительностью; увеличивая эту продолжительность, мы можем снизить значение подобного расхода, не нарушая при этом хода рассуждений.

выпуска окажется для будущих дней, так что, вероятнее всего, кривой, описывающей выпуск продукции, будет кривая *ВВ*. Однако возможны отклонения от обычного хода вещей, поэтому нельзя исключать принятия производственного плана, характеризующегося линией *bb* (когда предполагается, что выпуск продукции может в действительности быть меньше соответствующего выпуска, составляющего первоначальный поток).

Есть, однако, еще одна закономерность, которую мы открыли, разрабатывая статическую теорию производства, и о которой уместно упомянуть здесь. Если используемые предприятием ресурсы, объем которых фиксирован, не представляют для него большой важности, появляется тенденция к разделению производимых продуктов и применяемых факторов на две группы; внутри каждой из этих групп преобладают отношения дополняемости (хотя компенсирующее значение имеет высокая способность факторов и продуктов к трансформации, которая рассматривается здесь как разновидность заменяемости, одних в другие)¹. По сравнению с другими положениями статической теории эта закономерность имеет настолько большое значение, что выходит за рамки данной теории. Когда «первоначальное оснащение» фирмы не служит фактором, ограничивающим ее возможные производственные планы, вероятно, что отношения дополняемости между выпускаемыми продуктами (речь идет даже о дополняемости во времени) будут наблюдаться чаще, чем отношения, высокой степени заменяемости. Таким образом, необычное воздействие на выпуск продукции, которое изображается кривой *bb*, может наблюдаться, видимо, только тогда, когда все зависит от характера первоначального оснащения фирмы.

Пример, который, как представляется, соответствует высказанным соображениям, можно отыскать в истории южноафриканской золотодобывающей промышленности 1934—1935 гг.: «С ростом цен производство несколько сократилось, так как использовать существующее оборудование для дробления руды оказалось доходнее, чем добывать более богатую золотом, но глубже залегающую руду. В то же время скоро начнется производство на вновь построенном заводе»². Я не берусь обсуждать спорный вопрос о том, верно ли здесь объясняется происходя-

¹ См. с. 198.

² *World Economic Survey*, 1935—1936, p. 246.

щее. Хотелось бы лишь подчеркнуть, что, с точки зрения теории, не существует причины, препятствующей этому.

7. Те общие принципы, которые определяют последствия, связанные с изменением в уровне цен факторов, используемых в производстве, посят, разумеется, совершенно такой же характер по сравнению с принципами, определяющими последствия изменения в ценах выпускаемой продукции. Если цена определенного фактора A повышается (причем предполагается, что она сохранится на этом, более высоком, уровне), то совокупное планируемое количество этого фактора должно уменьшиться. И опять вовсе нет необходимости в том, чтобы сокращение количества применяемых ресурсов распределялось одинаково между всеми будущими периодами; опять, далее, справедливы основания (хотя они справедливы не настолько, как это было при анализе выпуска продукции, хотя с ними стоит считаться), чтобы предположить, что изменение цены в большей степени скажется на количестве ресурсов, планируемых для сравнительно отдаленного будущего, чем на количестве ресурсов, применяемых в текущий момент, и которые будут применяться в ближайшем будущем.

Основной причиной этого служит, как и прежде, специфический характер первоначального оснащения фирмы. Последнее в значительной степени представлено товарами, находящимися на промежуточной ступени производства — над этими товарами проделаны уже операции, направленные на их превращение в определенного вида продукты, и если вообще до завершения этого процесса осталось немного, то вид конечного продукта можно изменить лишь в ограниченной степени. Мы уже видели, что это обстоятельство накладывает ограничения на характер (а быть может, и на синхронность) потока в ближайшие по отношению к данному периоды и продукции, которую можно произвести с помощью первоначального оснащения; поскольку завершение производства данной определенного вида продукции требует привлечения новых ресурсов, отмеченное обстоятельство накладывает, кроме того, ограничение и на характер будущего потока ресурсов. Даже если цены факторов повышаются неожиданно, имеет смысл завершить те процессы, которые были начаты, но не закончены, пока цены факторов, используемых в производстве, не выросли слишком сильно; даже хотя иногда у фирмы и есть возможность найти средний путь

между выполнением составленного в прошлом плана и полным завершением соответствующих производственных процессов, пройдет некоторое время, прежде чем предприниматель получит возможность освоиться в новой ситуации.

Если обратиться к случаю, когда наблюдается падение цены производственного фактора, то выводы будут в целом прежними, однако, появится одно новое соображение. Ведь может быть начато совершенно новое производство — основана новая фирма или на старой фирме внедрены новые производственные процессы (мы должны расценивать их как новые, если они не связаны тесно с совершавшимися прежде операциями). Однако даже подобные совершенно новые процессы подчиняются известным ограничениям производственного характера; последние есть не что иное, как выражение дополняемости во времени (о которой мы уже говорили выше). И дело не в том, что характер изменения во времени нового потока ресурсов — вопрос сугубо технического свойства; дело в том, что в формировании этого потока вопросы производства, видимо, очень важны. В таких условиях вполне возможно, что благодаря особенностям производства будет вызвано образование соответствующего характера потока ресурсов; поначалу количество требуемых ресурсов может быть весьма велико, затем оно может сократиться (или сначала будет небольшим, а затем — возрастет). В действительности обычно бывает так, что на том или ином этапе ресурсы вводятся в производство в наибольшем количестве; такое обыкновенно наблюдается сразу после начала всего процесса. Этот вопрос носит на самом деле скорее технологический, чем экономический характер, однако связанные с ним последствия для экономики настолько важны, что в хорошей экономической теории ему обязательно должно найтись место.

Маршаллова концепция коротких и долгих периодов познакомила нас с понятием лагов, характеризующих выпуск продукции; жаль, что соответствующие лаги, характеризующие ввод в производство ресурсов, не получили еще достаточного внимания. Их существование тесно связано с некоторыми важными социальными проблемами, которые интересуют всякого экономиста — проблемами безработицы и ее «неизлечимости»; в этом смысле теория, оставляющая в стороне вероятность существования подобных лагов, развивается, видимо, в совершенно ошибочном направлении.

ГЛАВА XVII

ПРОЦЕНТ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

1. Теперь мы подходим к действительно спорному вопросу. Воздействие изменения цен на план производства рассмотрено, все значительные проблемы были освещены. По крайней мере со времен Маршалла известно, что же в этой области исследований важно. В то же время в исследованиях, имеющих дело с изменениями в уровне процента, нет такой единой концепции, в которой было бы все увязано и которую можно было бы с легкостью принять. Существует «классическая» теория (теория Бём-Баверка), однако ее основательность подвергается сомнениям в широких кругах исследователей; существует замысел оппозиционной теории (выдвинутой проф. Найтом и его последователями), но ее сторонники оставили важные проблемы в значительной мере нерешенными. Таким образом перед нами открывается возможность предпринять попытку создания новой теории, которая могла бы расставить все диссонирующие элементы по своим местам.

Я полагаю, что создал такую теорию, и надеюсь изложить ее в настоящей главе. Читатель уже, наверное, имеет некое приблизительное представление об этой теории, поскольку анализ, которым мы только что занимались, проводился так, чтобы подвести к ней. К примеру, влияние изменений цены на производственный план рассматривалось столь подробно не ради него самого (в данной области действительно важные выводы были уже сделаны), а с целью подвести читателя к исследованию изменений в уровне процента. Остается только применить уже известный метод, анализируя изменения процента, и решение проблемы окажется у нас в руках.

Теория, рассматривающая изменения в уровне процента, гораздо сложнее теории, которая анализирует изменения цен; тому есть одна причина. Если мы имеем дело с

ценами, можно непосредственно взять самый интересный случай — случай, когда предполагается, что цены изменяются непрерывно. (Мы знаем, почему это так: непрерывное изменение цен означает пропорциональное изменение текущих цен и ценовых ожиданий; это дает нам право ввести *статическое* по характеру условие, рассматривая товары, которые должны быть проданы или куплены в различные дни, как один и тот же товар.) Если же мы имеем дело с процентными ставками, то уже не можем согласиться на такое удобное упрощение — ожидания равномерных изменений в уровне процента подразумевают пропорциональное *еженедельное* изменение нормы дисконта по ссудам на любой срок, и это не означает, что наблюдается пропорциональное изменение дисконтированных цен, на которые ориентируются при составлении плана. Верно, дисконтированные цены систематически изменяются, но это не пропорциональные изменения. Дисконтированные цены выпускаемой продукции и производственных факторов, относящиеся к отдаленному будущему, обычно *больше* подвержены изменениям, чем соответствующие дисконтированные цены, относящиеся к ближайшему периоду. В результате этого мы не можем, разрабатывая теорию процента, сразу же формулировать главные положения на основании тех или иных известных нам статических закономерностей. Единственное, что здесь возможно — рассматривать общее изменение в уровне процента как состоящее из отдельных изменений отдельных процентных ставок (мы поступали так же, полагая, что общее изменение цен и ценовых ожиданий представляет собой совокупность отдельных изменений в ценовых ожиданиях). Такой подход, хотя он и не был особенно необходим, позволил нам прояснить суть дела при анализе движения цен; здесь же это единственная открытая для нас «линия наступления».

2. Начнем с того допущения, что на рынке ссуд существуют дифференцированные ставки процента по ссудам различных сроков. Зададимся прежде всего вопросом: «Что происходит, когда изменяется одна процентная ставка?» По предположению, все прочие ставки процента неизменны, как (разумеется) и все цены и ценовые ожидания.

Пусть ставкой, которая изменяется, будет процентная ставка по ссудам на t недель; тогда соответствующее из-

менение скажется на дисконтированных ценах всех тех продуктов, которые должны быть проданы в $(t+1)$ неделю, считая от дня составления плана, а также на дисконтированных ценах всех тех факторов, которые должны быть приобретены в ту же неделю. Все прочие дисконтированные цены останутся без изменений.

Таким образом, снижение процентной ставки по ссудам на t недель приведет к повышению дисконтированных цен $X_t, Y_t, \dots, A_t, B_t, \dots$ (продуктов и факторов, соответствующих производству в ту неделю, которая начнется через t недель). Самым обычным последствием такого снижения должно быть расширение планируемого выпуска X_t, Y_t, \dots и сокращение планируемых затрат A_t, B_t, \dots . А это, в свою очередь, предполагает либо расширение ввода ресурсов в другие недели, либо соответствующее сокращение выпуска, либо же то и другое вместе.

Поскольку, однако, расширение выпуска X_t (связанное с ростом дисконтированной цены этого продукта) может осуществляться за счет сокращения выпуска Y_t и может, кроме того, способствовать увеличению спроса на используемые одновременно ресурсы A_t, B_t, \dots (аналогично подобное расширение выпуска одного из продуктов может сказаться на выпуске прочих продуктов и вводе в производство прочих ресурсов), нельзя наверняка утверждать, что прямые последствия расширения выпуска определенного продукта (или сокращения использования определенного ресурса) не могут оказаться слабее соответствующих косвенных последствий, носящих противоположный характер. Следовательно, нельзя безоговорочно утверждать, что выпуск какой-либо определенной продукции в данный день будет увеличиваться и что количество какого-либо определенного ресурса будет уменьшаться. Можно представить себе случаи, когда соответствующее воздействие на выпуск продукции или на ввод в производство ресурсов носят совершенно противоположный характер. Но поскольку мы рассматриваем здесь выпуск продукции и затраты, которые осуществляются одновременно, изменение ставки процента приводит к изменению в той же самой пропорции всех соответствующих дисконтированных цен; применим, таким образом, знакомый нам пример, предполагающий рассмотрение набора товаров, цены которых изменяются одинаково, как единичного товара. Верно, при исследовании в целом вводимых в производство факторов и выпускаемой продукции (это позволяет

считать их единичным товаром) мы должны помнить, что всякие количества факторов и продуктов относятся друг к другу как, можно сказать, величины с обратными *знаками* (принципы, объясняющие движение факторов, противоположны принципам, объясняющим движение продуктов). И это не противоречит применению правила, согласно которому те и другие рассматриваются как единичный товар. При использовании этого правила нужно лишь брать в расчет *разницу* между стоимостью выпущенной продукции и стоимостью ресурсов. Падение процентной ставки по ссудам на срок t недель совершенно определенно приводит (безо всяких исключений) к повышению прибыли, которую планируется получить в $(t+1)$ неделю.

Этот принцип исследования применим практически во всех случаях; он обеспечивает удобный подход к решению проблем и нашего последующего анализа. Так как ценовые ожидания заданы, всякое изменение в уровне процентных ставок приведет к изменению (в одинаковой пропорции) дисконтированных цен одновременно производимых продуктов и применяемых факторов. Следовательно, обсуждая проблемы, связанные с изменениями в уровне процента, мы можем, как только захотим, рассматривать совместно те продукты и факторы, выпуск и использование которых осуществляется одновременно. Мы можем упростить проблему производственного плана, рассматривая ее просто как проблему выбора из возможных потоков прибыли такого потока, который обеспечивает наибольшую выгоду; при этом набор возможных потоков прибыли задается условиями производства, а его представление в стоимостном выражении становится возможным благодаря допущению, что цены и ценовые ожидания заданы. Тогда последствия изменений в уровне процента можно свести к замещению между объемами получаемой в разные недели прибыли, что будет приблизительно отражать процессы замещения и трансформации, характерные для выпускаемых продуктов и применяемых ресурсов, обеспечивающих получение этой прибыли. Тем самым норму дисконта на t недель (речь идет о величине, на которую нужно уменьшить покупательную способность денег, чтобы сделать скидку с этой суммы на t недель) следует считать «ценой» прибыли, получаемой в $(t+1)$ неделю. При повышении этой нормы дисконта необходимо говорить о росте «цены» соответствующей прибыли. Следовательно, подво-

для итог обсуждению данного случая, можно сказать, что будет наблюдаться увеличение прибыли, которую планируется получить в $(t+1)$ неделю, а также что это увеличение станет возможным благодаря замещению объемов прибыли, получаемой в другие недели (прибыль, получаемая в какую-либо одну неделю, увеличивается за счет ее уменьшения в другую)¹. При этом возможно-таки, что между объемом прибыли, получаемой в $(t+1)$ неделю, и объемами прибыли, получаемой в некоторые другие недели, возникнут отношения дополняемости; объем последней также будет расти.

3. Если именно так излагать теорию, объясняющую последствия отдельных изменений в уровне процента, то довольно легко расширить ее, чтобы определить последствия общего изменения процентных ставок. Если за неделю процентные ставки по ссудам всех сроков снижаются, то нормы дисконта (иначе говоря, «цены» прибыли), соответствующие всем будущим объемам прибыли, повысятся; это само по себе способствует заменяемости будущей прибылью прибыли текущей. Но исследуемое изменение уровня процента не является все-таки лишь пропорциональным сдвигом в уровне всех «цен», относящихся к будущей прибыли; всякая такая «цена» затрагивается в большей мере, чем соответствующая «цена» соответствующей предшествующей недели, и в меньшей мере по сравнению со всякой «ценой» всякой последующей недели. Объем прибыли для каждой недели подвержен воздействиям двоякого рода: возрастание «цены» этой прибыли способствует замещению ею прибыли, получаемой в другие недели; рост других соответствующих «цен» вызывает замещение в противоположном направлении. И чем позднее наступает данная неделя, тем сильнее воздействия, стремящиеся увеличить соответствующую прибыль, и тем ниже вероятность того, что будут действовать силы противоположного характера. Таким образом, можно полагать, что выше всего прибыль самой отдаленной будущей недели и ниже всего — самой близкой. В целом изменения процента таким образом влияют на поток прибыли, что последний совершает, если можно так выразиться, «перегиб» («tilt»); этот поток, сокращаясь с одной «стороны»,

¹ Увеличение убытков нужно расценивать как сокращение прибыли.

расширяется с другой; причем, как мы видели, сокращение сменяется расширением где-то посередине.

Прибыль можно увеличить либо за счет соответствующего сокращения расширения выпуска, либо за счет сокращения соответствующих вложений в применяемые ресурсы, поэтому «перегиб» потока прибыли обуславливает следующее. Поток выпуска будет расширяться таким образом:

$$\downarrow X_0, X_1, X_2, X_3, \dots, X_n. \uparrow$$

(в точном соответствии с движением самой прибыли). Однако поток ресурсов будет расширяться в противоположном направлении:

$$\uparrow A_0, A_1, A_2, A_3, \dots, A_n. \downarrow$$

Каким образом характеризующиеся «перегибами» поток выпуска и поток ресурсов будут соответствовать друг другу, зависит от условий производства.

Теперь следует вспомнить, что рассматриваемого явления мы касались выше при анализе потоков выпуска. В результате повышения цены на определенную продукцию (при предположении, что эта цена растет непрерывно) поток выпуска «поворачивает» вверх (см. движение кривой *ВВ* на рис. 24). Однако это обусловлено действием совершенно иной причины. Ожидаемый непрерывный рост цены на продукцию сам по себе стимулирует расширение ее выпуска во все будущие периоды — ответное же расширение выпуска будет, вероятно, сильнее в отдаленные, чем в близкие периоды в будущем, что связано с ограничениями производственного характера и специфичностью первоначального оснащения фирмы. Здесь же падение процентных ставок способствует большему расширению выпуска в отдаленные периоды по сравнению с близкими не из-за производственных ограничений — дело в самой природе процента.

Однако ограничения производственного характера и отношения дополняемости также имеют некоторое значение и здесь. Объем текущего выпуска всегда в значительной степени предопределен, поэтому маловероятно, что действующий в подобных условиях стимул к сокращению этого выпуска будет эффективным. Довольно неэффективными могут оказаться и стимулы к расширению текущего выпуска (по причинам, которые мы рассматривали в предыдущей главе). Расширение текущего выпуска будет,

скорее всего, наибольшим в *середине* всего данного периода. Точное распределение, в соответствии с новым производственным планом, выпуска во времени зависит от условий производства, ибо последние определяют, когда станет возможным раздвинуть временные границы выпуска и сузить соответствующие границы ввода в производство ресурсов.

Нельзя вывести сколько-нибудь жесткого и краткого правила относительно величины выпуска и затрат в какой-либо определенный день (как и правила, определяющего величину прибыли): мы можем лишь сказать, что в некотором широком смысле слова поток прибыли обязательно будет характеризоваться «перегибом».

Можем ли мы дать для этого случая точное определение?

4. Все, что мы хотим вывести, это числовой показатель, свидетельствующий о характере производственного плана, показатель, который бы непременно известным образом изменялся при колебаниях процентной ставки. Хотя мы могли бы, видимо, позволить себе удовлетвориться показателем, свидетельствующим о данных изменениях лишь с приблизительной достоверностью (при обсуждении многих соответствующих вопросов мы не можем и надеяться на то, чтобы не встретиться с редкими исключениями, похожими на тот случай, который был связан с изогнутой назад кривой спроса).

Поиски именно такого показателя привели Бём-Баверка и его последователей к формулированию понятия «средний период производства» и понятия «средний период инвестирования». Для простых случаев, которые они рассматривали, представлялось естественным говорить о том, что отдельная единица текущих затрат порождает расширение конечного потока выпуска. «Промежуточные продукты» (или, как мы можем их назвать, оснащение фирмы), которые обязаны своим существованием непосредственно первоначальным затратам, по истечении известного периода времени оказываются либо израсходованными, либо превратившимися в готовую продукцию. И если взять средний из периодов времени, по истечении которых первоначальные затраты обеспечивают изготовление продукции, мы получим используемый австрийской школой «средний период производства».

Но какого рода эта средняя величина? Что здесь взве-

шивается? Можно бы подумать, что эти вопросы получили уже некоторое освещение, однако, как это ни удивительно, не получили. Насколько можно судить, в качестве весов берутся объемы выпущенной продукции или, в конечном счете, значения ее стоимости.

То и другое понимание «среднего периода» наталкивается на уничтожающие возражения: проф. Найт показал, что невозможно построить подобного рода конечный ряд для значений выпускаемой продукции, которым могут быть поставлены в соответствие определенные значения текущих затрат. Обыкновенно предполагается, что единичные текущие затраты обеспечат бесконечный поток будущих затрат, порождающих бесконечный поток будущего выпуска. Но из этого потока невозможно выделить определенную продукцию, которая «обеспечивается» текущими затратами. Если бы текущие затраты не совершались, то текущий выпуск должен был бы претерпеть некоторое сокращение (при условии, что затраты не увеличатся и в будущем); такое сокращение могло бы наблюдаться в один или в другой день, а также могло бы «распределиться» так или иначе по нескольким дням в будущем.

Точно так же нельзя избежать указанных затруднений, пренебрегая попыткой выделить поток выпускаемой продукции, которую можно было бы поставить в соответствие с определенными затратами, рассматривая производственный план фирмы как единое целое. Нет причины, которая заставляла бы придавать такому плану свойства, важные с точки зрения поставленной задачи — одни затраты планируются вслед за другими, одни продукты выпускаются вслед за другими, и эти планы строятся в расчете на такой период времени, какой предприниматель желает охватить.

Таким образом, понятие «периода» австрийской школы нам не подойдет, но все-таки Бём-Баверк не говорил совершенно вздорных вещей. Для обсуждавшихся случаев его теория была достаточно разработанной; теперь же можно дать такую обобщенную концепцию, которая бы учитывала возражения, выдвинутые проф. Найтом, но при этом охватывала соображения Бём-Баверка в качестве особого случая.

Нам не нужно уходить далеко в поисках такой концепции — она у нас в руках. В ходе своих рассуждений мы уже сталкивались с понятием среднего периода, кото-

рое позволяет ответить на упомянутые возражения. В дальнейшем мы покажем, что именно этого в действительности и добивались представители австрийской школы.

Если мы возьмем поток ожидаемых прибылей и убытков (т. е. разницу за последовательные периоды между стоимостью выпущенной продукции и стоимостью использованных на ее производство ресурсов) и, применяя наше правило определения среднего периода потока, рассчитаем значение этого среднего периода (используя значения дисконтированных стоимостей), то получим нечто более перспективное, чем «период» австрийской школы. Выведенное определение позволит считать, что даже поток неопределенной продолжительности характеризуется конечным средним периодом, а, следовательно, нам не нужно утруждать себя сопоставлением будущего выпуска и текущих затрат. Мы можем сосредоточить внимание на среднем периоде потока прибыли, иначе говоря, среднем периоде плана в целом.

Далее, по ходу исследования, проводящегося в настоящей главе, станет ясно, что решения предпринимателя всегда связаны с дисконтированной, а не с недисконтированной стоимостью. Предприниматель, принимая решение, никогда не сравнивает недисконтированную стоимость продукции и примененных ресурсов для различных дней; следовательно, нельзя считать, что поведение показателя, предполагающего использование подобных величин, будет отличаться определенностью и что это использование вообще к чему-либо приведет.

Однако наш собственный показатель, как оказывается, должен будет натолкнуться на одно явно неизбежное возражение. С изменением уровня процента (даже если производственный план останется прежним) наш средний период также изменится. Снижение ставки процента вызовет повышение дисконтированной прибыли, относящейся к сравнительно отдаленному будущему; таким образом, почти неизбежно увеличится и средний период (даже если не изменятся ни затраты, ни количество выпущенной продукции). А так как мы хотим использовать средний период в качестве показателя, свидетельствующего об изменениях в плане, подобного рода изменения среднего периода совершенно не согласуются с решением поставленной нами задачи.

Средний период потока (следует помнить, что все это

мы установили в начале своей работы¹⁾ служит удовлетворительным показателем, описывающим характер изменения этого потока во времени, только в том случае, когда он определяется при данном уровне процента. Один и тот же поток будет характеризоваться целым рядом различных средних периодов, что связано с использованием при расчетах разных процентных ставок. Если изменяется средний период (при условии, что ставка процента остается прежней), это будет указывать на изменение характера потока; когда же средний период изменяется при изменении процентной ставки, вовсе не обязательно, что характер потока также изменится.

Следовательно, необходимо исходить из неизменности ставки процента, которая используется в расчетах для определения среднего периода, даже когда мы рассматриваем влияние изменений процентной ставки на производственный план²⁾. Что необходимо, так это начинать исследование с принятия определенной процентной ставки, определенного производственного плана, составленного с учетом уровня этой ставки, и среднего периода, рассчитанного на основе данного производственного плана и данной процентной ставки. Затем необходимо предположить, что ставка процента падает и что в соответствии с этим изменяется производственный план. Наконец, нужно рассчитать средний период для нового плана, используя при этом ту же самую процентную ставку, иначе говоря, старую процентную ставку. Наше предположение состоит в том, что рассчитанный таким образом средний период должен быть продолжительнее прежнего среднего периода. Снижение процентной ставки вызывает увеличение среднего периода.

5. Я не знаю какого-либо очень простого пути доказать это положение — самое легкое предлагаемое мною

¹⁾ См. с. 305—306.

²⁾ Эту довольно хитроумную мысль можно пояснить с помощью аналогии. Если бы мы пожелали измерить воздействие роста цен в какой-либо отрасли на выпуск продукции, то должны были бы на самом деле (ведь продукция отрасли неоднородна) взвесить количества различного рода продуктов по их ценам. Но при этом, хотя цены изменились, мы должны использовать одинаковые веса цен — в противном случае наши расчеты будут просто свидетельствовать об изменении уровня поступлений (которые возрастут даже при отсутствии изменений в объеме выпуска), а совсем не в объеме выпуска.

доказательство следующее. Если взять поток прибыли, планируемой при старой процентной ставке ($S_0, S_1, S_2, \dots, S_n$) и сравнить его с потоком прибыли ($S'_0, S'_1, S'_2, \dots, S'_n$), планируемым при новой процентной ставке, мы можем определить *предельный поток*:

$$S'_0 - S_0, S'_1 - S_1, S'_2 - S_2, \dots, S'_n - S_n,$$

который состоит из разностей соответствующих значений прибыли (при этом следует уделять должное внимание знакам). Новый поток образуется, как можно полагать, путем прибавления предельного потока к старому. Легко показать (используя формулу для расчета среднего периода¹), что при одной и той же ставке процента средний период нового потока представляет собой среднюю величину из среднего периода старого потока и среднего периода предельного потока. Точнее, если p — средний период старого потока, а C — его капитальная стоимость в день составления плана, если p и c , соответственно, средний период и капитальная стоимость предельного потока, то средний период нового потока выразится величиной $\frac{CP + cp}{C + c}$. Этот способ расчета средних потоков пригоден практически для всех случаев.

Теперь рассмотрим характер некоторого планируемого предельного потока при условии, что наблюдается небольшое снижение процентной ставки. Окажется, что при старой ставке процента предпринимать выпуск продукции не было бы смысла; когда же ставка немного снизится, это будет выгодным². Капитальная стоимость предельного потока будет, таким образом, выражаться отрицательной величиной при сравнительно высокой ставке процента и положительной — при сравнительно низкой. Поскольку в нашей воле допустить сколь угодно малое снижение процентной ставки, соответствующие значения капитальной стоимости могут быть по нашему желанию сближены. Таким образом, капитальную стоимость предельного по-

¹ См. с. 305—306.

² Наше понятие «*предельный поток*» имеет что-то общее с понятием «*предельная единица инвестиций*», знакомым по работам разных авторов. Однако, как следует заметить, с теоретической точки зрения не обязательно, чтобы образование предельного потока предполагало какое-либо приращение или убывание *текущей прибыли*; изменения в плане могут быть всецело связаны с будущим.

тока можно приблизить к нулевому уровню настолько, насколько мы захотим.

В то же время величина cp определенно положительна и определенно конечна. В одной из предыдущих глав мы видели, что капитальная стоимость продукта, произведенного за средний период потока, совпадает с капитальной стоимостью дополнительного потока, который образован благодаря капитализации в каждую следующую одна за другой неделю переходящих из недели в неделю единиц стоимости, составляющей поток прибыли¹. Мы также видели, что каждая единица стоимости дополнительного потока должна быть положительной (в ином случае не имело бы и смысла заниматься разработкой производственного плана, выражаемого данным потоком); следовательно, капитальная стоимость дополнительного потока должна быть положительной.

Итак, применяя в расчетах среднего периода, характеризующего новый средний поток, приведенную выше формулу, мы можем не считаться с величиной c , однако не считаться с величиной cp нельзя. Новый средний период будет, следовательно, выражаться таким образом:

$$\frac{CP + cp}{C} = P + \frac{cp}{C},$$

а эта величина обязательно превысит P .

Я думаю, что такое доказательство данного положения вполне удовлетворительно, однако в Приложениях помещено соответствующее альтернативное математическое доказательство, которое я лично считаю более убедительным².

6. Теперь мы можем увидеть, в чем ошибался Бём-Баверк. Он был совершенно прав, считая процесс капиталистического производства по существу процессом, протекающим во времени, процессом, который характеризуется

¹ См. с. 321.

² Здесь есть одно небольшое затруднение, рассмотрение которого я должен оставить на потом — оно связано с существованием двух упомянутых доказательств. Из приведенного в настоящем разделе доказательства следует, что доказываемое положение сохраняет справедливость всегда. Математическое же доказательство предполагает одно незначительное исключение. Условия, при которых этот исключительный случай наблюдается, как очевидно, в высшей степени невероятны; возможно, тому существует какая-то причина, но я оказался неспособным обнаружить ее.

тем, что готовые продукты выпускаются позднее, чем используются обеспечивающие их производство ресурсы. Отталкиваясь от этого и стремясь по возможности четко выявить фундаментальную природу этого производства, он, естественно, сосредоточил внимание на простейшем, как оказалось, случае — случае, когда все ресурсы используются в один определенный день, а производство всех продуктов завершается в другой определенный день. Это возражений не вызывает. Целям выяснения природы капиталистического производства неплохо служит рассмотрение стандартных случаев, разбираемых австрийской школой (выдерживание вина и высаживание деревьев). Но как только Бём-Баверк разрабатывает теорию подобного простого случая, он приходит к выводам, убедительным для данного случая, но не обладающим тем общим характером, о котором он думал. Если предприниматель имеет некоторое количество вина, которое уже хранится в погребе, или некоторое количество деревьев, которые уже высажены в грунт, то справедливо, что падение процента может заставить его отложить до более поздних времен завершение производственного процесса, который он бы планировал при иных обстоятельствах. И теория австрийской школы к этому не имеет отношения. Можно подумать, что рассмотрение подобного случая весьма естественно подтолкнуло Бём-Баверка к заключениям, которые представлялись справедливыми в широком плане; фактически же это не так. В данном простом случае поток ожидаемой прибыли имеет только один способ выражения — стоимость продукта в день завершения его производства; следовательно, неважно, какие веса используются при расчете «среднего периода». При любой методике расчета «средний период» подобного рудиментарного «потока» должен равняться действительному периоду производства, т. е. действительному промежутку времени, который проходит до завершения производственного процесса. Добравшись до этого места (а в нашем анализе до сих пор ошибки не было), мы почти неизбежно совершаем ошибку в рассуждениях. Слишком уж соблазнительно немедленно вывести заключение: поскольку (в первом из двух отмеченных случаев) изменения в уровне процента приводят к изменению продолжительности периода между осуществлением затрат и выпуском продукции, постольку нечто подобное должно наблюдаться всегда. Именно таким образом, рассуждая по аналогии, сторонники австрийской

школы и образовали свое понятие «средний период» — действительный промежуток времени, служащий технической характеристикой производственной системы и являющийся, например, одним сельскохозяйственным годом, пятью годами службы какой-то машины, двадцатью годами использования корабля и т. д. Однако способ рассуждения по аналогии оказался ненадежным — отталкивались не от представительного, а от исключительного случая; кроме как в этом исключительном случае, действительный средний период (ведь должен существовать и в действительности средний период, иначе главные доводы австрийской школы не могли бы быть столь обоснованными, какими они являются на деле) представляет собой всего лишь средство свидетельства упоминавшегося «перегиба» в движении плана; это вовсе не реальный промежуток времени.

Не имеет значения, какова абсолютная продолжительность среднего периода; она лишь отчасти определяется характером производственного плана; его можно совершенно произвольно увеличивать или уменьшать (подобно тому как мы рассчитывали средний период для одного и того же плана при разных процентных ставках). Важны изменения среднего периода, а не сама его продолжительность. Средний период измеряет не что иное, как *crescendo* производственного плана, а это никак не связано с техническими методами производства.

Об отсутствии какой-либо связи между средним периодом плана (при правильном определении последнего) и техническими методами производства сразу же свидетельствует способ, благодаря которому было выведено наше фундаментальное положение; однако полезно, видимо, довести вопрос до конца, разобрав следующий пример¹. Предположим, что организованное некоторой фирмой производство представляет собой одновременное осуществление ряда отдельных процессов, каждый из которых занимает по времени от начала до завершения n недель. Пусть (поначалу) данная фирма находится в состоянии стационарного равновесия, а m соответствующих процессов осуществляется совместно; пусть, далее, каждую неделю на-

¹ Этот пример заимствован у Калецкого (Kalecki. The Principle of Increasing Risk. — *Economica*, 1937). Как представляется, г-н Калецкий считает данный случай более типичным с точки зрения общего производственного процесса, чем считаю я; нам, однако, не следует спешить, так как случай, приводимый Калецким, полностью охвачен моей теорией.

чинаются вместо завершившихся к началу недели *m* процессов *m* новых процессов. Таким образом, потоки как совокупных затрат, так и совокупного выпуска постоянны во времени. Фирма довольствуется осуществлением лишь *m* процессов из соображений риска; коэффициенты риска возрастают по мере расширения выпуска; предприниматель отвергает дополнительные производственные процессы, поскольку их капитализированная стоимость (делается и поправка на риск) в противном случае стала бы отрицательной. Теперь предположим, что процент падает; тогда капитализированная стоимость нового процесса повысится и может оказаться выгодным осуществлять несколько подобных новых процессов, что прежде выгоды не приносило. Теперь совершенно не остается причин тому, чтобы новые процессы отличались по своим техническим особенностям от старых; и все-таки, несмотря на это, осуществление новых процессов (именно потому, что они новые), предпринятое только в связи с падением процента, должно увеличить средний период плана. До падения процентной ставки ожидается, что поток планируемой прибыли останется с течением времени неизменным; как только процент понижается, объем текущей прибыли уменьшается, а чуть позднее — прибыль возрастает — потоку придается *crescendo*.

7. В настоящей главе мы очень много места посвятили чисто формальным вещам. Оглядываясь на проделанное, я не могу избежать ощущения некоторой вины за него, поскольку боюсь, что могу вызвать обвинения, будто ничего и не свершил, а лишь представил в усложненной форме простые проблемы. Однако оправданием тому, что было сделано (даже если это оправдание и в известной мере не по существу), служит современное состояние теории капитала; мы не в состоянии объявить неверными (насколько они этого заслуживают) все идеи Бём-Баверка, к которым он привязан, пока не объясним, в чем Бём-Баверк ошибался. Я не думаю, что этого можно достичь без достаточно тщательной работы, если мы хотим по справедливости отнестись к сильным сторонам его теории и признать, каким опасным оказался капкан, в который угодил этот бедняга.

Но раз уж за нами стоит теория австрийской школы, остается единственно важная вещь — вывести общее заключение (это заключение можно сформулировать доста-

точно четко, чтобы оно отвечало всем поставленным целям, не имеющим чего-либо общего с болтовней относительно средних периодов), состоящее в том, что изменения в уровне процента влияют на «перегиб» потока, или *crescendo* производственного плана. Это позволяет обобщить всякого рода возможные последствия изменений в уровне процента на производственный план; что же касается формальной стороны дела, теория не требует ничего, кроме такого заключения.

Но все-таки остается еще, завершая работу, сделать одно замечание — замечание практически более важное, чем те соображения, которые мы здесь развивали. Если мы исследуем движение процентных ставок, снижающихся в обычных пределах (скажем, на 2—7% ежегодно), можно сказать, что влияние изменений процента на дисконтированные цены продуктов или ресурсов, обнаруживающееся в близком будущем, окажется очень слабым. Зачастую это влияние слабо настолько, что бизнесмены вполне могут им пренебречь, и только в особых случаях подобное влияние ощутимым образом сказывается на предпринимательской политике. Однако подобная же закономерность действует и в другом крайнем случае, когда выпуск продукции или затраты планируются на весьма отдаленное будущее, соответствующие дисконтированные цены становятся в высшей степени чувствительными к изменению процентных ставок. Следовательно, чем дальше будущее, на которое ориентирован производственный план, тем сильнее сказываются на нем изменения процентных ставок. Если планы предпринимателей охватывают только ближайшее будущее (эти предприниматели, например, кое-как сводят концы с концами), то движение процента скажется на них незначительно; если же предприниматели смотрят далеко вперед, это движение становится весьма важным.

Продолжительность периода, охватываемого производственным планом, зависит частично от технических условий (одни производства требуют планирования на более длительное время, чем другие); а частично (и это очень важный фактор) от степени риска. Как нам нередко приходилось видеть, в действительности «ожидаемая цена» продуктов, выпускаемых в будущем (цена, по которой данная продукция должна учитываться в плане) не есть самая вероятная цена — это самая вероятная цена *за вычетом* поправки на риск. Но чем отдаленнее то будущее,

в котором предполагается выпускать продукцию, тем выше, видимо, становится поправка на риск — это связано с неопределенностью будущего роста цен. Таким образом, начиная с определенного момента, поправка на риск окажется столь высока, что исчезает вся возможная выгода, а действительная «ожидаемая цена» будет равна нулю. Именно это налагает на всякий план ограничения и препятствует его распространению на бесконечное будущее. Однако производственный план не просто «подрубается» по истечении определенного времени — снижение номинальных цен в условиях риска (связанное с ожидаемым обесценением оборудования, установленного для производства этой продукции) ослабляет даже влияние на производственный план выпуска продукции («ожидаемая цена» которой не слишком еще снизилась из-за существования риска) в сравнительно отдаленном будущем. В то же время именно выпуск продукции выражает ту движущую силу» («pull») производства, которое в основном обуславливает движение процента (если допускать, что последнее служит причиной значительных изменений в производственном плане). Теперь мы видим, что упомянутое воздействие со стороны производства оказывается гораздо слабее, чем можно было предполагать.

Итак, процент слишком низок, чтобы определять положение дел в ближайшем будущем; риск же является слишком сильным фактором, чтобы движение процента оказывало большое влияние на ситуацию в отдаленном будущем. Какое же место отведено проценту между этими противостоящими силами? Насколько важной будет его роль, зависит от значения фактор риска, а это, как мы видели, психологический вопрос. В обстановке мрачного недоверия люди с трудом перебиваются, и изменения в уровне процента (мы говорим здесь об умеренных изменениях) не могут оказать заметного влияния на их поведение. В то же время в условиях уверенности поправка на риск значительно ниже, и должны, видимо, складываться условия, когда движение процента вызывает важные последствия того рода, которые мы рассмотрели в настоящей главе.

Связь всех этих рассуждений с вопросом о политике регулирования процентных ставок в ходе экономических колебаний очевидна, однако будет лучше, если мы обсудим ее в следующей работе.

ГЛАВА XVIII

РАСХОДОВАНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ

1. Теперь мы переходим к проблеме динамики в поведении частного индивида. Если мы намерены следовать обычному подходу, то линия анализа, которую необходимо выбрать в этом случае, очевидна. Проблема статики, с точки зрения фирмы, состоит в максимизации избытка доходов над расходами, получаемого при использовании заданных производственных возможностей и в заданных технических условиях; соответствующая проблема динамики состоит в максимизации капитальной стоимости потока таких избытков, получения которых в настоящем и будущем можно ожидать в результате использования заданных возможностей. Проблема же статики для частного индивида состоит в выборе наиболее предпочтительного набора товаров, который можно приобрести на данную сумму денег. Проведя соответствующие параллели, мы придем к тому, что проблеме динамики для индивида следует ставить как выбор наиболее предпочтительного варианта из всех различных наборов товарных потоков, которые индивид предположительно сможет приобрести с помощью заданного ожидаемого потока доходов. Фирма должна выбирать наиболее прибыльный план производства, индивид должен выбирать наиболее предпочтительный план расходов; переход от статики к динамике совершенно одинаков в обоих случаях.

Мы, очевидно, отдаем подобному подходу предпочтение, но все-таки нельзя по этому поводу не испытывать серьезных сомнений. Когда мы рассматриваем случай с фирмой, которая озабочена только тем, чтобы извлечь при данных условиях максимум прибыли, вполне естественно предполагать, что фирма изберет четко определенный «план» достижения искомого результата. Естественно, здесь наблюдается разного рода неопределенность — неопределенность будущих технических условий, неопреде-

ленность будущих рыночных условий, — но этого недостаточно, чтобы сделать идею разработки «плана» совершенно бессмысленной и бесполезной. Неопределенность можно учесть достаточно полно, не жертвуя при этом самой идеей планирования. Но когда мы обращаемся к случаю частного индивида, чей «план» (если он у индивида есть) должен состоять единственно в удовлетворении его нынешних и будущих желаний, мы сталкиваемся с тем огорчительным фактом, что обычно индивид не знает (и обязательно знает, что он этого не знает), какими будут его желания в будущем. Планирование на будущее возможно, когда план ориентирован на достижение заданной цели (такой, например, как получение прибыли), но невозможно планы узвать, когда неизвестен объект планирования. По этой причине весь метод анализа грозит сделаться совершенно непригодным.

Тем не менее было бы ошибкой принимать такие возражения чересчур всерьез. Хотя люди и ясно осознают, что им неизвестны в подробностях их собственные будущие желания, они не ведут себя так, как будто вообще ничего не знают о своих будущих желаниях. Они по меньшей мере считают, что, весьма вероятно, у них возникнут *какие-то* желания в будущем, как правило, люди идут намного дальше этого в своих предположениях. Когда они покупают потребительские товары длительного пользования, то обычно делают это не только потому, что у них есть желание пользоваться такими товарами в настоящее время, но и потому, что они ожидают сохранения этого желания и в будущем. Сказанное означает, что в своих действиях люди руководствуются ожиданиями будущих желаний, причем ожиданиями вполне определенными. Далее, в общем случае, человек всегда понимает, что, чем больше он расходует сейчас, тем меньше будут его возможности расходовать в будущем. Это соображение не могло бы определять его поведение, если бы он не рассчитывал иметь определенную сумму на расходы в будущем, воспринимая любое отчуждение этих средств как жертву. Осмысливая все эти соображения, можно сделать вывод, что, хотя никакого конкретного планирования будущих расходов в целом не осуществляется, всякий раз, когда любая часть текущих расходов определенно влияет на удовлетворение, которое будет получено в будущем, соответствующая часть будущей стратегии становится более или менее ясной. Люди не планируют своих буду-

щих расходов в целом, но они планируют — более или менее осознанно и более или менее конкретно — ту часть будущих расходов, которая представлена текущими расходами. Это планирование включает, с одной стороны, оценку некоторых конкретных элементов будущих расходов, которые тесно связаны с конкретными элементами текущих расходов, и, с другой стороны, формирование общего представления о величине будущих средств, имеющего отношение к определению совокупного объема текущих расходов¹.

2. Если этот взгляд правилен (как нам представляется), мы освобождаемся от большей части трудностей. Полагая, что индивид располагает полным планом своих расходов, охватывающим значительный период времени и законченным во всех деталях, мы совершенно абсурдным образом фальсифицируем его реальное поведение. Но если мы просто используем предположение о планировании, не с тем, чтобы определять в деталях все покупки, а лишь для определения деталей текущих расходов, мы не делаем ровно ничего абсурдного. Текущие расходы будут определяться так, будто такой полный план существует; если мы предполагаем существование полного плана, то мы можем прежде всего перейти к определению текущих расходов.

Предположим теперь, что мы имеем дело с индивидом, который в день составления плана обладает определенным запасом товаров длительного пользования, индивидом, который получает за текущую неделю сумму денег, равную R_0 (в качестве платы за труд, в качестве процентов или дивидендов на принадлежащие ему ценные бумаги), индивидом, который ожидает точно так же получать суммы R_1, R_2, R_3, \dots в последующие недели. Исходя из существующих цен на потребительские товары и своих ожиданий будущих цен, он планирует произвести определенные закупки товаров X, Y, Z, \dots в текущей и последующих неделях; для этого ему придется осуществить набор расхо-

¹ В действительности формирование этого общего представления о совокупных размерах будущих средств на практике существенно облегчается благодаря использованию концепции дохода. Жертвование будущими средствами, обусловленное увеличением текущих расходов, рассматривается как жертвование будущим доходом. Впрочем, это не более чем краткое замечание, которое не дает нам приемлемой модели для анализа.

дов (в денежном выражении) $E_0, E_1, E_2, E_3, \dots$. Разница между указанными доходами и расходами должна погашаться либо за счет изменения денежных сбережений, либо путем изменения суммы вложений индивида в ценные бумаги. Здесь я предполагаю, что мы имеем дело со вторым случаем (весь вопрос, касающийся спроса на деньги, мы оставляем для рассмотрения в следующей главе). Поток $R_0 - E_0, R_1 - E_1, R_2 - E_2, \dots$, таким образом, может рассматриваться как поток *кредитов*.

Предположим, что наш индивид составляет для себя план расходов на ограниченный период времени, например на n недель. Тем самым предполагается, что поток доходов, поток расходов и поток кредитов иссякнут совершенно через n недель. Если в целом на протяжении этих n недель индивид планирует быть кредитором, то может рассчитывать, что к концу данного периода в результате кредитования он получит капитальную сумму (*capital sum*) C_n в ценных бумагах, которую сможет использовать для пополнения своих средств в отдаленном будущем¹. Чем больше средств он израсходует, выполняя план, тем меньше будет эта капитальная сумма. Тем самым существует реальный выбор между расходами на протяжении n недель и обладанием соответствующей капитальной суммой в конце периода. Этот выбор аналогичен выбору между расходами в один момент времени и расходами в другой момент. Соответственно для целей нашего анализа приемлемо объединить эту капитальную сумму с расходами последней недели. Если мы рассматриваем формирование указанной капитальной суммы как одно из направлений расходов последней недели (планового периода), мы получаем способ оценки, который позволяет нам свести всю проблему к распределению расходов между n неделями.

Поток кредитов, преобразованный таким путем, выглядит как $R_0 - E_0, R_1 - E_1, R_2 - E_2, \dots, R_n - E_n - C_n$. В этом потоке займы и кредиты взаимно погашаются — ведь если указанная сумма действительно расходуется в последнюю неделю, после этих операций никаких средств не останется.

¹ C_n есть ожидаемая стоимость ценных бумаг, которая должна быть получена в результате кредитования, осуществляемого на протяжении периода планирования. Она будет равна лишь приращению стоимости всех принадлежащих индивиду ценных бумаг, если ожидается, что уже имевшиеся у него ценные бумаги сохранят к концу периода ту же стоимость, которой они обладали в начале.

Соответственно капитальная стоимость этого потока, исчисленная на любой момент времени, должна равняться нулю. В частности, его *текущая стоимость* (капитальная стоимость на дату планирования) также должна равняться нулю. Отсюда следует, что текущая стоимость приведенного потока расходов $E_0, E_1, E_2, E_3, \dots, E_n + C_n$ обязательно будет равна текущей стоимости потока доходов $R_0, R_1, R_2, R_3, \dots, R_n$. Этот подход позволяет нам свести планирование расходов (как мы это делали в отношении планирования производства) к задаче, уже решенной нами в теории статике.

3. Как и в случае с анализом производства, мы должны лишь провести различие между сделками, осуществляемыми в различные моменты времени, и заменить фактические цены дисконтированными; после проведения этих операций, подобных преобразований в исследовании можно полностью опираться на статистическую теорию стоимости. Ни условия равновесия, ни условия стабильности не должны при этом создавать для нас каких бы то ни было проблем. Предельная норма замещения между двумя товарами, которые планируется приобрести в определенные моменты в будущем, должна быть равна отношению их дисконтированных цен. Эта предельная норма замещения должна убывать (в том же смысле, в каком это подчеркивалось в статике). Вот и все, что необходимо сказать по данному поводу.

Как и в статической теории стоимости, последствия изменений в уровнях цен (включая в данном случае изменения в процентных ставках) необходимо разделить на два вида. Действует эффект замещения, обусловленный изменениями в относительных дисконтированных ценах на различные планируемые приобретения; действует также эффект (соответствующий статическому «эффекту дохода»), который связан с улучшением или ухудшением в той или иной степени положения индивида на рынке в результате данных изменений. Ухудшается или улучшается положение индивида, нужно определять с учетом общего плана его расходов. Положение индивида на рынке ухудшается, если в новых условиях он не может больше рассчитывать приобрести все товары в тех же количествах и в те же моменты времени, что и раньше, а должен в чем-то экономить. Его положение улучшится, если у него останутся какие-то дополнительные средства пос-

ле планирования прежних покупок. В данном случае важны, таким образом, относительные изменения капитальных стоимостей планировавшегося им заранее потока расходов и первоначально ожидаемого им потока доходов. При подобном подходе выясняется, что логичнее называть данный эффект не «эффектом дохода», а «капитальным эффектом» или как-то в этом роде. Однако такая логика создает проблемы, и я не думаю, что она необходима. Я не считаю, что мы создадим себе какие-либо затруднения, если будем по-прежнему говорить об «эффекте дохода», как уже привыкли. Но мы должны помнить о точном смысле, который будет теперь вкладываться в этот термин.

4. Если цена некоторого товара X повышается и затем продолжает оставаться на этом уровне, то (как мы уже видели) текущая цена X и все ожидаемые будущие цены этого товара увеличатся одинаково. При условии, что норма процента не меняется, все дисконтированные цены данного товара также возрастут в той же степени. Поэтому в данном случае нет необходимости проводить различие между количествами приобретаемого товара X в разные моменты времени — законы спроса будут действовать точно так же, как и в статике. Возникнет эффект замещения товаром X других товаров; возникнет также эффект дохода, который будет действовать «не в пользу» X (за исключением специального случая, когда X — товар низкого качества). Как мы видели при рассмотрении производства, применение статической модели оправданно именно потому, что ее закономерности в точности сохраняются в тех случаях, когда цены повышаются и остаются на новом уровне. Но, как мы видели тогда же, не существует какого-либо определенного правила, указывающего, как именно уменьшение спроса будет распределено во времени. *Текущий* спрос на товар X может уменьшиться, а может и не уменьшиться.

Если цена товара X повышается, но при этом не ожидается, что на таком уровне она сохранится, эффект дохода будет, как правило, очень незначительным или вообще несущественным. Эффект замещения, однако, может оказаться намного более значительным, чем в предыдущем случае, поскольку теперь произойдет не только замещение другими товарами товара X , но также и замещение товара X будущими покупками этого товара. Ос-

новным следствием временного повышения цен вполне может стать откладывание соответствующих расходов.

Если цена товара X повышается и при этом подразумевается, что данное повышение свидетельствует о еще большем росте цены в будущем (эластичность ожиданий больше единицы), то мы имеем дело с ростом ожидаемых цен, превосходящих текущие. Доводы против покупки товара X , связанные с повышением его текущей цены, могут быть в этом случае побеждены доводами в пользу текущих покупок этого товара, что обусловлено более значительным повышением ожидаемых цен. Если эластичность замещения достаточно велика, может оказаться, что и эффект дохода не имеет значения и в конечном счете текущий спрос увеличится. Это известный случай спекулятивного спроса.

5. Теперь изменения нормы процента можно исследовать, по существу, аналогичным образом. Последствиями этих изменений также могут быть эффект дохода и эффект замещения (с одной стороны, эти изменения улучшают или ухудшают положение индивида на рынке, а с другой стороны, меняют относительные дисконтированные цены). Так, общее повышение нормы процента понизит дисконтированные цены будущих приобретений относительно текущих покупок, а также более отдаленных будущих покупок относительно менее отдаленных. Это вызовет общее замещение по всей цепочке, в точности такое же, с каким мы уже сталкивались в теории производства. В конечном счете этот сдвиг в уровнях дисконтированных цен в целом будет, несомненно, стимулировать откладывание расходов, поэтому обычно он ведет обязательно к уменьшению текущих расходов. Но здесь существует много возможностей для различного рода «перекрестных эффектов» и отношений дополняемости разного рода, которые все смешивают и запутывают.

Направление действия эффекта дохода зависит от того, как изменится капитализированная стоимость первоначально запланированного потока расходов (включая капитальную сумму C , которая должна быть отложена к концу периода) относительно капитализированной стоимости потока доходов. Если норма процента повышается, оба значения капитализированной стоимости уменьшатся. Но которое из них уменьшится сильнее? Эта проблема

формально аналогична той, которую мы обсуждали выше, когда речь шла об исчислении дохода¹. Тогда мы выяснили, что при изменении нормы процента сдвиги в соотношении капитализированных стоимостей обоих потоков, имеющих первоначально одинаковые капитализированные стоимости, зависят от соотношения средних периодов. При общем повышении нормы процента положение индивида на рынке улучшается в том случае, когда средний период потока его доходов меньше среднего периода потока его расходов.

Если средний период расходов индивида больше, чем средний период его доходов, он планирует тратить в настоящее время и в ближайшем будущем меньше, чем получает, чтобы в отдаленном будущем тратить больше, чем будет получать. (Следует помнить, что затраты в этом отдаленном будущем включают накопление капитальной суммы C к концу периода планирования.) В этом случае об индивиде можно сказать, что он «планирует стать кредитором». Повышение нормы процента улучшает положение на рынке таких лиц; тем самым эффект дохода ведет к повышению их расходов, включая (вероятно) и их текущие расходы. Таким образом, для подобных лиц эффект дохода и эффект замещения действуют в разных направлениях, и любой из этих эффектов может преобладать. И мы не можем утверждать, что их текущие расходы в результате повышения нормы процента увеличатся или уменьшатся.

То же самое, разумеется, соображение приводится в элементарных учебниках, которые нам объясняют, что повышение нормы процента заставляет отдельных людей «сберегать» больше (тех, кого соблазняет высокая норма прибыли и которые поэтому заменяют текущие расходы будущими), а некоторых людей — «сберегать» меньше (тех, кто желает сохранять фиксированный доход от своих сбережений и поэтому улучшает свое положение путем увеличения текущих расходов). На основе нашего анализа мы смогли в результате определить эти процессы несколько более строго. Мы видим, что неопределенность данных тенденций порождается теми же причинами, что и неопределенность в случае воздействия изменений заработной платы на предложение труда или изменений в цене одного товара на спрос на другой товар. Но важнее

¹ См. выше, с. 304—305.

всего то, что мы выяснили, как связана эта неопределенность с предположением о том, что индивид «планирует быть кредитором». Что происходит в обратном случае?

Если средний период расходов данного индивида меньше, чем средний период его доходов, положение индивида ухудшится в результате повышения нормы процента. Эффект дохода и эффект замещения будут, следовательно, действовать в одном направлении — оба приведут к снижению текущих расходов. При повышении нормы процента расходы такого индивида практически неизбежно уменьшатся.

Кто те люди, которые «планируют быть заемщиками»? Оставляя в стороне вульгарных мотов, которых можно сбросить со счетов, эти люди — просто те предприниматели, которые осуществляют реальные инвестиции. Поступления в форме займов не должны рассматриваться как поступления, используемые на текущие цели, поэтому поступления предпринимателя состоят просто из прибыли, которую он извлекает из производства, *за вычетом* обязательств, обусловленных прошлыми соглашениями¹. Эти поступления довольно часто имеют для текущего периода отрицательное значение. Но текущие расходы предпринимателя (на личные нужды) не будут отрицательными — он рассчитывает, что нынешнее превышение расходов над доходами сменится в будущем превышением доходов над расходами. Для него средний период расходов, таким образом, будет меньше, чем средний период доходов.

Когда речь шла о статической теории, мы в ходе анализа привыкли к тому, что даже при важности эффекта дохода для одной из «сторон» рынка, всегда есть нечто, элиминирующее действие эффекта дохода в большей или меньшей степени для другой «стороны». Когда мы рассматриваем вопрос о различиях между рыночным спросом и предложением (именно эти различия существенны для изменения цен), на каждой «стороне» действует эффект дохода, эти эффекты обычно действуют в противоположных направлениях. Точно так же и здесь.

В то время как для тех, кто планирует быть кредитором, эффект дохода при повышении нормы процента увеличивает текущие расходы, для тех, кто планирует стать заемщиком, эффект дохода уменьшает соответствующие расходы. Если эти эффекты дохода взаимно пога-

¹ См. выше, с. 313—314.

шаются, то остаются лишь два эффекта замещения, каждый из которых ведет к *уменьшению* текущих расходов.

Вероятно ли взаимное погашение эффектов дохода? Этому есть одна причина общего характера, но ее действие предполагает два исключения. Общий довод в пользу того, что действие упомянутых эффектов должно характеризоваться тенденцией к взаимному погашению, состоит в том, что для достижения равновесия на рынке ценных бумаг необходимо, чтобы объем текущих займов и объем текущих кредитов были равны. Но это еще не показывает, что положение заемщиков и кредиторов на рынке улучшается и ухудшается при повышении нормы процента в одинаковой степени. Дело в том, что повышение нормы процента определяет положение в целом в зависимости от соотношения соответствующих средних периодов, иначе говоря, от соотношения между планируемым заимствованием и кредитованием (как и текущим заимствованием и кредитованием). А планируемые размеры заимствования и кредитования, существуя в основном в головах людей (и будучи не очень определенными даже там), не взаимосвязаны на рынке. Может существовать «избыток» с одной или другой стороны, и если таковой есть, наблюдается несоответствие между планами и соответственно потенциальное неравновесие¹.

Это, несомненно, менее существенное исключение, чем другое. Оно связано с той возможностью, что заемщики и кредиторы могут приспосабливать свои текущие расходы к изменениям в своем богатстве разными, по существу, способами. Речь идет в основном о проблеме скорости, с которой они приводят свои расходы в соответствие с новыми условиями. Если заемщики адаптируются при этом быстрее, чем кредиторы (по моим оценкам, в действительности это так), эффект дохода для заемщиков будет, вероятнее всего, действовать сильнее, чем эффект дохода для кредиторов. Это будет приводить к тому, что чистый эффект дохода будет действовать в том же направлении, что и совокупный эффект замещения; тем самым повышается значение вывода о том, что в масштабах рынка в целом *повышение нормы процента уменьшает текущие расходы, падение же нормы процента повышает их*.

¹ См. выше, с. 239—240.

6. Хотя этот вывод весьма отличается от заключений, которые читатель привык видеть в большинстве современных работ, мы, конечно же, на самом деле не вводим никакого нового принципа, а просто представляем обычные взаимосвязи необычным образом. Само по себе это занятие довольно утомительное, но в данном случае оно необходимо. Мы постоянно готовим почву для того, чтобы попытаться использовать при решении общей задачи динамики ту же систему рассуждений, что мы применяли и в статике. Для этих целей необходимо сгруппировать определенным способом соответствующие факторы; мы не можем, далее ожидать, что этот способ во всех случаях окажется, с нашей точки зрения, привычным.

Традиционный подход к ответу на вопрос: «Как изменение нормы процента влияет на текущие расходы?» — состоит в том, чтобы: (1) выяснить, как это изменение скажется на размерах суммы, расходующейся при заданном доходе; (2) (если этот дополнительный вопрос не забывают задать) спросить, как оно скажется на уровне дохода. Теперь выясняется, что воздействие изменений нормы процента на уровень дохода оказывается совсем не таким простым; фактически здесь необходим анализ двух разных уровней проблемы. Речь идет о: (2а) воздействии на доходы предпринимателей, которое неизбежно даже при том, что они сохраняют свои производственные планы совершенно неизменными; (2б) воздействии на их доходы, равно как и на доходы других лиц, которое обусловлено любыми изменениями, которые предприниматели могут внести в свои производственные планы. Традиционный ответ на вопрос (1) состоит в том, что расходы должны из-за повышения нормы процента сократиться, хотя есть силы, действующие в противоположном направлении, а на вопрос (2) — в том, что при этом не проводятся существенные различия между (а) и (б), доход, конечно, уменьшится, и это, разумеется, уменьшит расходы.

Мы, однако, научились не доверять концепции дохода; и в любом случае можем утверждать, что различие между (1) и (2), т. е. между доходом постоянным и доходом переменным, несущественно для нашего анализа. Однако различие между пунктами (2а) и (2б) имеет для нас большое значение. мы хотели бы различать те изменения в расходах, которые произойдут, даже если производственные планы предпринимателей останутся неизмен-

ными, и те изменения, которые зависят от изменений в производственных планах. Поэтому мы объединяем пункты (1) и (2а), что и было сделано в предыдущем разделе. Когда мы так делаем, мы перестаем зависеть в своем исследовании от концепции дохода. Мы приходим к тому, что при данных производственных планах и данном уровне цен изменение нормы процента будет оказывать обратное влияние на объем текущих расходов.

Естественно, совершенно иного рода проблемой является роль этого эффекта; здесь у нас есть такие же причины усомниться в эффективности воздействия изменений процента, как и при рассмотрении производства. Тем не менее направление воздействия этого эффекта представляется совершенно очевидным.

ГЛАВА XIX

СПРОС НА ДЕНЬГИ

1. Как читатель, без сомнения, заметил, наше обсуждение плана расходов индивида было неполным в одном весьма серьезном и важном отношении. Мы предполагали, что разница между суммой его доходов за любую неделю и его расходов за эту неделю погашается и должна погашаться за счет изменений в стоимости принадлежащих ему ценных бумаг (иначе говоря, за счет кредитования или заимствования). Хотя это предположение было до поры до времени вполне пригодным, оно сильно подвело бы нас в тех приложениях, которое мы собираемся привести ниже. Применение этого предположения не оправдано, за исключением весьма специальных вопросов.

Превышение доходов над расходами может быть компенсировано как путем приобретения ценных бумаг, так и путем приобретения денег. Превышение же расходов над доходами может быть компенсировано как путем продажи ценных бумаг (включая выпуск данным лицом собственных ценных бумаг или долговых обязательств), так и путем расставания с деньгами. Вопрос о форме, которую принимает уравнивание доходов и расходов, весьма важен, мы должны в рамках формальной структуры нашей теории найти некий способ различать эти два способа.

Если бы можно было рассматривать деньги как определенный вид потребительских товаров длительного пользования, то они могли бы быть «встроены» в наш предыдущий анализ без всяких трудностей. Условие равновесия для индивида состоит в том, что предельная норма замещения любых товаров, приобретаемых им в данный момент времени, равна отношению дисконтированных цен этих товаров; данное правило точно так же можно использовать применительно к деньгам. Предельная норма замещения между деньгами и любым другим товаром в

настоящий момент равняется текущей цене этого товара (по тому же правилу, которое мы выявили в статике для стандартного товара); предельная норма замещения между деньгами, получаемыми сейчас, и деньгами, получаемыми в более поздний момент, будет равна норме дисконта за период отсрочки. Это означает, что проценты, начисленные за некоторый период, будут измерять величину жертвы, связанной с откладыванием приобретения предельной единицы денег до конца периода; точно так же (риск изменения цен не учитывается) они измеряют величину жертвы, обусловленной откладыванием покупки любого другого товара длительного пользования до конца периода. Другими словами, норма процента измеряет степень желания индивида обладать деньгами сейчас по сравнению с желанием обладать ими в будущем.

Как мы видели, повышение нормы процента (цены предполагаются постоянными) ведет к уменьшению спроса на сегодняшние товары в целом; то же можно сказать в отношении любого конкретного сегодняшнего товара, пока не появятся причины предполагать, что этот товар и товар, покупки которого в будущем планируется увеличить, взаимодополняемы. То же самое относится к сегодняшнему спросу на деньги. Можно ожидать, что повышение нормы процента уменьшит на них спрос. И в этом случае общее повышение цен товаров (ожидается, что повышенные цены будут сохраняться постоянно или нет) эквивалентно уменьшению стоимости денег, выраженной этими товарами; в результате всего этого спрос на деньги должен возрасти.

Таковы те правила движения денег, которыми можно бы руководствоваться, если бы можно было рассматривать деньги лишь как определенную разновидность потребительских товаров длительного пользования. Эти правила довольно обоснованны, и вряд ли более тщательный анализ истинной природы денег приведет к необходимости существенно их изменить.

2. Деньги (по крайней мере современные) являются, как мы видели в ходе нашего предыдущего исследования¹, не потребительским товаром длительного пользования, а разновидностью ценных бумаг. Они являются объектом вожделения не сами по себе; точно так же люди

¹ См. гл. XIII.

желают обладать ценными бумагами, чтобы иметь возможность использовать их в качестве средства оплаты будущих расходов. Правильный способ анализа спроса на деньги состоит в том, чтобы относиться к нему не как к прочим расходам (что мы как раз делали выше), а как к спросу на ценные бумаги. Люди могут использовать текущие доходы для удовлетворения своих будущих желаний путем приобретения как ценных бумаг, так и денег. При подобном рассмотрении этого процесса мы сразу ощущаем необходимость задаться вопросом, почему оказывается возможным, что люди предпочитают хранить деньги, а не ценные бумаги, хотя ценные бумаги приносят процент, а деньги — нет? Мы видели, как следует отвечать на этот вопрос. Даже самые безопасные и очень легко реализуемые ценные бумаги, не являющиеся деньгами, несут с собой для их держателей некоторый риск, а также издержки, связанные с их приобретением и расходованием, от чего свободны деньги. Только в том случае, когда можно ожидать (и ожидать с уверенностью), что данные средства не потребуются в течение хотя бы минимально продолжительного времени, ожидаемый доход превысит соответствующие издержки и риск настолько, что окажется целесообразным держать средства в форме, приносящей процент. В противном случае на практике лучше будет хранить средства в форме денег.

Мы уже рассматривали одно из наиболее важных следствий этого: тесную зависимость спроса на деньги от нормы процента (или, скорее, от системы процентных ставок). Нет нужды полагать, что деньги и ценные бумаги служат с точки зрения каждого ведущего торговлю индивида очень близкими заменителями; мы можем ожидать, кроме того, что найдется множество людей или концернов, для которых деньги и различные виды ценных бумаг действительно образуют цепочку очень близких заменителей. Этого достаточно, чтобы и в масштабах всей экономики деньги и ценные бумаги вели себя как очень близкие заменители. Как мы видели, даже если рассматривать деньги в качестве потребительского товара длительного пользования, повышение нормы процента будет, вероятнее всего, уменьшать спрос на деньги. Более правильное представление о природе денег в данном случае лишь модифицирует изложенную выше теорию в том смысле, что подводит нас к необходимости сделать на

этом воздействии акцент больший, чем мы были бы склонны сделать в ином случае¹.

Если норма процента задана, то чем определяется распределение индивидом средств между деньгами и ценными бумагами? Это — главный вопрос, который остается обсудить. Легче всего подойти к ответу на него, рассмотрев несколько особых случаев.

3. Прежде всего, в качестве отправной точки попытаемся рассмотреть случай, когда спрос индивида на деньги равен нулю — в этом случае он будет довольствоваться хранением всех своих средств в форме ценных бумаг. Предположим, он ожидает, что проценты на принадлежащие ему в день планирования ценные бумаги (кроме всяких других видов доходов, которые могут ему причитаться) будут обеспечивать постоянный поток доходов — одну и ту же сумму каждую неделю в будущем. Предположим, далее, что он планирует расходовать каждую будущую неделю ровно столько, сколько будет получать, не больше и не меньше. Тогда, если индивид твердо уверен, что сможет выполнить свой план, его спрос на деньги будет равен нулю. Все полученные им деньги будут сразу снова тратиться; ему не нужно держать от одной недели до другой какого-либо денежного остатка, чтобы финансировать свои операции.

Ситуация, подобная рассмотренной выше, практически никогда не наблюдается по двум различным причинам. Одна состоит в том, что практически никогда не достигается столь точное соответствие между доходами

¹ Анализ денег как разновидности ценных бумаг также вынуждает нас сделать несколько поправок к выводам предыдущей главы. Там мы предполагали, что средства, отнимаемые от текущих расходов в пользу расходов будущих, приносят процент; теперь мы видим, что это может быть и не так. Некоторые средства будут храниться в денежной форме, но процента не принесут. Придавая рассуждениям возможную общность (раз уж зашла об этом речь), отметим, что одни средства могут храниться в форме, обеспечивающей низкий процент, другие — в формах, обеспечивающих высокий процент. Но все это, по всей видимости, существенно ничего не меняет. Мы уже видели, что изменение процентных ставок, на самом деле, влияет на дисконтированную стоимость лишь самых отдаленных из планируемых расходов; тот факт, что лишь некоторые (ближайшие по времени) расходы не должны дисконтироваться вообще, вряд ли что-либо меняет. Связанные с этим поправки к теории просто не стоят того, чтобы рассматривать их в деталях.

и расходами. Доходы не поступают точно в то время, когда необходимо производить расходы; доходы поступают довольно нерегулярно, а расходы производятся крайне нерегулярно. В рамках нашей модели лучшее приближение к реальной ситуации достигается, если предположить, что доходы поступают не каждую неделю, а, например, каждую четвертую неделю. Тогда, даже если доходы и расходы уравниваются в среднем на протяжении четырех недель, денежный баланс может быть сведен к нулю только в той неделе, которая предшествует поступлению ежемесячных доходов. В другое время будет поддерживаться приемлемый уровень денежных остатков, поскольку вложение денег в ценные бумаги не окупится, если ожидается, что деньги понадобятся в течение одной-двух недель.

Таким образом, простая периодичность в реализации доходов и расходов обуславливает хранение определенного количества денег — в масштабах всего общества, вероятно, довольно постоянного количества, подверженного регулярным колебаниям в первые дни каждого квартала*, на рождество и т. д. Если оставить в стороне подобные регулярные колебания, то на размеры данной суммы денег должно влиять только изменение привычек людей относительно времени платежей или общее изменение объема расходов в денежном выражении. (Следует отметить, что данного вида спрос на деньги не может сильно зависеть от изменения процента.)

Есть, однако, и другая причина хранения денег даже в том случае, когда ожидается, что доходы и расходы в целом будут равными. План расходов индивида всегда не определен; всегда существует вероятность, что в любой момент он может захотеть осуществить некоторые непредвиденные расходы. Издержки по реализации ценных бумаг, необходимой для осуществления этих расходов, будут значительны, так что простой риск возникновения подобной необходимости с избытком перекроет умеренный выигрыш в процентных доходах. Поэтому некоторую часть вероятных (а не просто возможных) расходов предполагается покрывать хранящимися деньгами; размер этой части зависит от отношения индивида к риску и от размера выигрыша, который обеспечивают вложения в ценные бумаги. Тем самым данная часть спроса

* Когда истекают сроки платежей. — *Прим. перев.*

на деньги подвержена влиянию процентных ставок; этот спрос также весьма чувствителен к изменениям фактора риска. Помимо этого, он, видимо, довольно тесно связан с совокупным объемом расходов.

Одна из разновидностей возможных расходов, которые очень важны в этой связи, порождается прошлой задолженностью. У каждого рыночного агента в любой момент времени есть определенное количество выданных им финансовых обязательств, которые могут быть предъявлены к оплате в сроки, предсказать которые совершенно точно невозможно. Конечно, самый наглядный пример такого рода — банки, которые «живут» за счет подобных обязательств и потому имеют их особенно много. И все-таки резервы наличности, которые банк держит соответственно своим обязательствам, есть просто особый случай хранения денег ради непредвиденных будущих расходов (подобное хранение в той или иной мере практикуется всеми предпринимателями, равно как и частными индивидами).

4. Таковы основные причины хранения денег, которые действовали бы даже в стационарных условиях, когда правилом является общий баланс доходов и расходов. Если условия нестационарны, то необходимо добавить две дополнительные причины. Они в определенном смысле служат развитием уже упомянутых причин, но нам представляется, что лучше их выделить самостоятельно.

Если человек с определенностью планирует на ближайшее будущее некое существенное увеличение своих расходов, он, скорее всего, увеличит свой денежный баланс, чтобы подготовиться к этому. Как правило, он не знает точно, в какой день придется израсходовать средства, а если даже и знает, то сам процесс выплат вполне может занять некоторое время, и проще подготовиться к этому путем перевода в денежную форму всех средств, которые понадобятся, единой операцией. Соответственно мы можем считать достаточно общим правилом, что планируемое в недалеком будущем увеличение расходов обычно повышает сегодняшний спрос на деньги¹.

Сказанное, очевидно, будет справедливо и для случая, если индивид расходует суммы, которые меньше его текущих доходов, чтобы иметь возможность в ближайшем будущем расходовать превышающие доходы суммы. (Этот

¹ См.: J. Keynes. The "Ex-ante" Theory of Interest. — *Economic Journal*, 1937.

случай на самом деле эквивалентен тому, что мы обсуждали в предыдущем разделе.) Кроме того, сказанное выше может остаться справедливым (и это еще одно новое положение, которое мы должны учитывать в отношении нестационарных условий) в том случае, если индивид тратит меньше, чем получает, чтобы увеличить вложения в ценные бумаги (и таким образом получить возможность израсходовать больше, чем он получит в некоторый отдаленный и, видимо, неопределенный момент времени). Последнее возможно благодаря тому, что издержки инвестирования в ценные бумаги становятся менее обременительными, если их можно распределить на большие суммы. Конечной целью хранения наличности в этом случае служит не расходование денег в ближайшем будущем, а последующее их инвестирование в ценные бумаги. Наличность инвестируется не сразу, поскольку дешевле обращать сбережения нескольких недель в ценные бумаги единовременно, вместо того чтобы инвестировать их неделю за неделей по мере образования.

Таковы основные причины хранения денег. Они довольно разнородны, и их не так легко объединить в единой формулировке. Тем не менее нам для дальнейших исследований подобная формулировка необходима, поскольку мы не можем повторять весь содержащийся в данной главе анализ всякий раз, когда захотим его применить. Исключая последний пункт (накопление денег в процессе сбережения), мы не совершим большой ошибки, утверждая, что спрос на деньги зависит от нормы процента и от объема планируемых в ближайшем будущем расходов (в денежном выражении); при этом следует учитывать, что не одинакова уверенность тех, кто ожидает осуществления именно этих, и никаких других, расходов. Сказанное охватывает все указанные причины хранения денег, за исключением последней. Мы можем рассмотреть и ее, если добавим, что спрос на деньги иногда возрастает не только из-за увеличения планируемых в ближайшем будущем расходов, но и из-за увеличения объема ценных бумаг, которые индивид планирует приобрести в ближайшем будущем. Это исключение выглядит нечетко, но я не вижу какого-нибудь приемлемого способа переформулировать сделанный вывод.

5. Из примеров, которые мы привели, становится очевидно, что *расходы*, согласно приведенной выше форму-

лировке, должны, по определению, включать расходы как на ресурсы, необходимые для продолжения или расширения производственного процесса, так и на потребительские товары. На самом деле мы перескочили (по причинам, которых было трудно избежать) от вопросов, связанных со сбытом ресурсов, принадлежащих индивиду, к вопросам, относящимся к проблеме как частного лица, так и фирмы. Будет полезно, если в заключение мы кратко остановимся на том, как это произошло.

Фирма, деятельность которой мы анализировали в гл. XV—XVII, рассматривалась как чисто производственная единица; она использовала определенные ресурсы и продавала определенные продукты. Предполагалось, что ее чистые поступления (разность между стоимостью выпущенной продукции и стоимостью ресурсов, определяемая за каждую данную неделю, за вычетом всех фиксированных платежей) переводится на личный счет предпринимателя. Если эти чистые поступления выражались положительной величиной, предприниматель мог их направить, исходя из собственных возможностей, на личные расходы, на улучшение баланса наличности или на приобретение ценных бумаг. Если же величина чистых поступлений была отрицательной, он был вынужден брать в долг (или продавать ценные бумаги) либо допускать уменьшение своего баланса наличности, чтобы иметь хоть что-то на личные расходы.

Тем самым было сделано предположение, что вся финансовая сторона деятельности фирмы отражается на личном счете предпринимателя. Хотя такое предположение создает, с теоретической точки зрения, определенные удобства, очевидно, что сам подобный подход крайне нереалистичен. Даже предприниматель, занятый в частной фирме (когда он — реальный человек, а не юридическая фикция), обычно ведет счета двух видов. (Верно, в частной фирме такое разделение счетов весьма искусственно и очень спорно, так что вполне оправданно, видимо, пренебрегать им в теоретических целях.) Но когда типичной фирмой становится акционерная компания, разделение счетов перестает быть искусственным. Разделительная черта между ними существует реально: финансовая сторона деятельности фирмы существует самостоятельно и четко отделена от личных счетов владельцев акций, причем это разделение поддерживается благодаря юридическому принципу ограниченной ответственности.

Но хотя подобное разделение перестает быть искусственным, оно не перестает быть довольно спорным. Естественный подход к анализу данной ситуации состоит в том, чтобы рассматривать финансовый счет фирмы как специальный вид личного счета (нет никакой обязательной причины, которая заставляет нас считать «частными индивидами» лишь отдельные человеческие личности); «доходы» по этому счету состоят из чистых доходов фирмы, «расходы» — из выплачиваемых дивидендов. Такой счет будет вполне соответствовать рассуждениям настоящей главы (хотя мы должны отдавать себе отчет вот в чем: то, что мы теперь будем называть отрицательными доходами, может рассматриваться с точки зрения спроса на деньги как разновидность расходов; это будет совокупный объем всех планируемых фирмой платежей, а не только планируемое распределение дивидендов, объем, который связан с величиной кассовых остатков фирмы). Все эти проблемы можно наилучшим образом решить, если финансовый счет фирмы рассматривать как независимый «личный» счет. Но все-таки остается одна трудность.

Нет ясного принципа для определения размера дивидендных платежей, т. е. принципа, позволяющего определить, сколько должно быть выплачено в виде дивидендов в текущем периоде и сколько — «вложено обратно в дело». Не видно и какого-либо теоретического инструмента, с помощью которого можно было бы устранить эту неопределенность; это — реальная неопределенность, реальная особенность деятельности акционерных компаний. Ее последствия весьма существенны, но мы не можем углубляться в них здесь. Единственное следствие в данном случае с точки зрения общей теории динамики, к которой мы теперь приступаем, состоит в том, что мы должны быть готовы иногда рассматривать дивидендную политику как независимую переменную.

ГЛАВА XX

ВРЕМЕННОЕ РАВНОВЕСИЕ СИСТЕМЫ В ЦЕЛОМ I. ЕГО НЕСОВЕРШЕННАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ

1. Одной из самых привлекательных характеристик аналитического метода, который мы применяем в настоящей книге, является то, что он позволяет нам переходить (практически безо всяких промежуточных рассуждений) от маленьких проблем, возникающих в ходе детального исследования поведения отдельной фирмы или отдельного индивида, к большим вопросам процветания или упадка, и даже к жизни или смерти целой экономической системы. Этот переход осуществляется благодаря использованию простого принципа, уже знакомого нам по статике и состоящего в том, что поведение группы индивидов или группы фирм подчиняется тем же законам, что и поведение отдельной единицы. Если можно показать, что данное изменение цены конкретного товара (при условии, что цены других товаров неизменны) приведет к увеличению спроса на него, то оно должно увеличивать спрос на данный товар со стороны всех индивидов, находящихся в аналогичной ситуации. (С помощью «эффектов дохода» мы научились видеть различие между положением тех лиц, которые выступают на соответствующих рынках в качестве покупателей, и тех лиц, которые выступают в качестве продавцов.) Законы рыночного поведения, которое мы старательно разрабатывали для этих эфемерных созданий — репрезентативного индивида и репрезентативной фирмы, — тем самым проявляются «в свою патуральную величину, похожие на самих себя» как законы поведения больших групп экономических единиц, из которых мы уже можем вывести конкретные законы, регулирующие их взаимосвязи, законы поведения цен и законы функционирования системы в целом.

Общие условия равновесия (временного) всей системы в течение определенной «недели» мы определили на более ранних этапах нашего исследования¹. Они пред-

¹ См. гл. XII.

ставляют собой не что иное, как уравнение предложения и спроса на товары и услуги всех видов, на ценные бумаги и на деньги. Поскольку оказалось возможным выписать эти равновесные уравнения до какого бы то ни было анализа поведения репрезентативных экономических единиц, мы сочли наилучшим попытаться сделать это (и одновременно показать, что *одно* из уравнений может рассматриваться как излишнее) настолько можно быстро, чтобы иметь уравнения, на которые можно будет сослаться в случае необходимости. Но только сейчас мы можем действительно начать их применение. Равновесные уравнения определяют цены, которые установятся при *данных* условиях (иначе говоря, в сегодняшней ситуации, при данных вкусах потребителя, ресурсах и ожиданиях). Теперь мы должны обсудить, что происходит, когда какие-то из этих параметров меняются.

При этом мы должны следовать схеме, в точности соответствующей той, которой мы следовали раньше, имея дело со статичной системой цен. В статике конечной целью всех наших тщательных разработок служило открытие законов, управляющих функционированием статистической системы цен; но в динамике аналогичные законы — законы функционирования системы временного равновесия — не могут претендовать на роль конечной цели. Следует подчеркнуть, что изменения параметров, которые мы должны рассмотреть, носят сугубо теоретический характер. Мы стремимся сравнить систему цен, которая реально существует в определенную неделю, с той, которая существовала бы в ту же неделю, если бы параметры (вкусы потребителей, объемы ресурсов или ожидания) были совершенно иными. Это важная проблема, но она не важнейшая с точки зрения динамики. Даже после того, как мы разберемся в «работе» системы временного равновесия, мы будем не в состоянии оценить процесс изменения цен, либо исследовать будущие последствия изменений параметров. А именно это мы в конечном счете хотим знать, хотя можем и разочароваться, придя к выводу, что очень немного можно сказать об этих процессах в целом. Тем не менее мы не можем подступить к этим отдаленным проблемам до тех пор, пока не исследуем функционирование экономики в течение определенной недели.

Теория временного равновесия не предполагает решения конечных динамических проблем, но это не означает,

что тем самым она не имеет прямого практического применения. Во многих случаях мы хотим знать именно то, о чем говорит теория временного равновесия, — какие немедленные изменения в развитии событий наступят из-за конкретного изменения параметров. Далее, если мы вспомним, что продолжительность нашей «недели» достаточно произвольна (ее можно сделать короче или длиннее в соответствии с тем, стремимся мы к более или менее точным выводам), становится очевидным, что слово «немедленные» может интерпретироваться более или менее строго в зависимости от наших предпочтений. Часто вполне оправданно растянуть это понятие до чего-то вроде «короткого периода» Маршалла — отрезка времени, в течение которого существующее оборудование (в широком или узком смысле слова) может рассматриваться как заданное. Основные проблемы, из-за которых необходимо рассматривать более одной «недели», — это те, в рамках которых мы специально интересуемся последствиями накопления или денаккопления капитала. Их рассмотрение следует отложить до более позднего времени, так как они относятся к той части динамики, которая выходит за рамки теории временного равновесия.

В соответствии со своим обычным подходом мы будем, как и прежде, предполагать, что можно пренебречь продолжительностью периода, необходимого предпринимателям (и прочим лицам), чтобы начать понимать, что происходит, и изменить свои планы в соответствии с движением цен. Поскольку в действительности многие люди крайне медлительны в подобных реакциях, это предположение по необходимости удлиняет продолжительность того периода, с которым наша «неделя» соотносится на практике; все воздействия, связанные с осознанием (подчас запоздалым) исходных изменений, рассматриваются так, как будто они происходят в течение «недели». Конечно, на практике соответствующие воздействия, важные для накопления капитала, могут проявиться до того, как достаточно многие люди «поянят, что происходит». Мы должны отдавать себе отчет в данном недостатке нашего подхода. Мы будем рассматривать как последовательные эффекты двух видов, хотя на самом деле они проявляются одновременно. Пусть это недостаток, но он приносит и некоторые преимущества — полезно иметь возможность различать, с одной стороны, те последствия первоначальных изменений, которые происходят просто

в результате осознания их людьми (подобные последствия могут проявляться более или менее быстро в зависимости от «проворства» людей), и, с другой стороны, те эффекты, которые зависят от накопления капитала и время проявления которых более или менее строго определяется технически заданной продолжительностью процессов, необходимых, чтобы произвести изменения в производственном оборудовании. Наш метод основан на предположении, что эффекты первого рода реализуются максимально быстро (даже если в действительности они проявляются так же медленно, как и другие эффекты, их воздействие всегда можно заметно ускорить, и желательно бы считаться с этим). А то, что обыкновенно они проявляются сравнительно медленно, не будет приводить нас к каким-либо существенным затруднениям.

2. Конкретные проблемы, которые мы должны рассмотреть в рамках анализа временного равновесия, опять-таки суть по большей части проблемы, представляющие животрепещущий интерес. Речь идет о таких весьма спорных вопросах, как воздействие сбережений и инвестиций на норму процента и последствия общих изменений в уровне денежной заработной платы. Я надеюсь, что эти вопросы существенно прояснятся в результате анализа, к которому мы должны теперь перейти. Поэтому я надеюсь не только показать, какими должны быть правильные ответы на эти вопросы, но и выявить ту причину, существование которой так затрудняет эти правильные ответы. Если данную причину выразить одной фразой, это будет фраза, которую я вынес в заголовок данной главы: *система временного равновесия обязана быть несовершенной стабильной*.

Чтобы понять значение сказанного, необходимо вернуться к нашему предыдущему обсуждению стабильности обмена¹. Система множественного обмена совершенно стабильна (а система временного равновесия есть просто развернутая система множественного обмена), если выполняются следующие условия. Повышение цены какого-либо товара должно вести к превышению предложения этого товара над спросом на него, если: а) цены всех прочих товаров заданы; б) цены некоторых товаров меняются таким образом, что между спросом и предложением

¹ См. гл. V.

на соответствующих рынках поддерживается равновесие; в) цены всех прочих товаров меняются аналогичным образом. Если не выполняется последнее из этих условий, система вообще не является стабильной — она развалится от малейшего возмущения. Если же не выполняется одно из первых двух условий стабильности, но выполняются остальные (включая последнее обязательное условие), то система будет несовершенно стабильной. В конечном же счете она стабильна и не развалится, но мы должны быть готовы к тому, что ее функционирование будет характеризоваться странными аномалиями.

Применяя эти критерии к системам, которые рассматривались в статике (системе множественного обмена и системе производственного обмена), мы не обнаружили существенной причины для возникновения каких-либо особых затруднений. Поэтому мы начали с изрядной уверенностью считать эти статические системы совершенно стабильными и именно из их совершенной стабильности вывели экономические законы, которым они, по-видимому, должны подчиняться. Что произойдет, если применить те же самые критерии к динамической системе — или, точнее, к системе временного равновесия?

Самый простой способ ответить на этот вопрос состоит в том, что следует сначала выяснить, можно ли построить конкретный вариант системы временного равновесия, обладающей такими же формальными характеристиками, как и статическая система, о которой мы знаем, что она стабильна. Если это сделать можно, то в данном конкретном случае система временного равновесия будет совершенно стабильной. Сравнивая этот конкретный вариант с общим случаем, мы можем выяснить, существует ли в общем случае нечто такое, что должно нарушать стабильность системы, и, если это так, что представляет собой данный возмущающий элемент.

3. Самое очевидное различие между любой статической системой обмена и производства и любой динамической системой состоит в отсутствии заимствования и кредитования в одном случае, и их присутствии — в другом. В статике доходы и расходы индивида могут различаться лишь на величину изменений его денежной наличности; в динамике эта разница может погашаться за счет изменений в стоимости принадлежащих ему ценных бумаг. Мы достаточно хорошо видели, насколько важным для

анализа может оказаться введение заимствования и кредитования; и все-таки оно *не обязательно* существенно с точки зрения данного случая. Ценные бумаги — это нечто, что покупается и продается, поэтому они являются разновидностью товара. Введение их в рассмотрение меняет формальные свойства системы лишь постольку, поскольку этот специфический вид товара не подчиняется статическим правилам поведения.

Как мы уже отмечали, эти правила статистики действуют до тех пор, пока шкала предпочтений индивида независима от устанавливаемых на рынке цен¹. Данное условие будет сохраняться даже в динамической системе, пока эластичности ожиданий равны нулю, иначе говоря, пока заданы все ценовые ожидания и ожидания нормы процента. Когда эти ожидания заданы, спрос на ценные бумаги может формально рассматриваться как равный спросу на данное количество вещественных благ, которые должны поступить в будущем; при этом ценой данных товаров (единственной частью цены, которая может изменяться) является норма процента². Тот факт, что данные товары будут использованы только в будущем, не имеет отношения к определению цен в текущую неделю; индивид ведет себя точно так же, как если бы он покупал товары сейчас. Аналогичным образом, когда фирма берет в долг, она ведет себя точно так же, как если бы продавала товары, которые должны быть доставлены потребителю в будущем, по ценам, которые также определяются нормой процента. Поэтому с ценными бумагами все происходит точно так же, как с обычными товарами; замещение одного из товаров, рассматриваемых теорией статистики, товаром данного специфического вида ничего не меняет в фундаментальных характеристиках системы.

Точнее, суть вопроса может быть сформулирована следующим образом. Предположим, что мы имеем дело с «Экономикой Настоящего», где осуществляется краткосрочное кредитование³, и все займы выдаются на минимальный период — неделю. Тогда единственная норма процента, существующая на рынке, — это недельная норма процента (хотя, конечно, расходы и производственные

¹ См. с. 156.

² Точнее, норма дисконта, которая определенным образом и постоянно связана арифметически с нормой процента.

³ См. с. 259—260.

планы людей зависят от тех норм процента, которые, как они ожидают, будут действовать в будущие недели). Если эти ожидаемые нормы процента заданы (и точно так же заданы ожидаемые во все будущие недели цены всех товаров), то заданы дисконтированные цены всех будущих товаров (если дисконтирование производится по отношению не к текущей неделе, а к следующей, т. е. к той, в течение которой должны производиться выплаты по текущим займам). Чтобы привести эти цены к текущей неделе, мы должны только умножить каждую цену на текущую норму дисконта (которая не является заданной, поскольку зависит от текущей нормы процента). При этом соотношение цен останется неизменным. Но мы знаем, что, когда дано соотношение дисконтированных цен ряда товаров, эти товары можно рассматривать как один однородный товар. Все, что мы делаем, — это называем такой товар «ценными бумагами». Мы можем «встроить» его в статическую систему точно так же, как и любой обычный товар. Это всего лишь товар, ценой которого является недельная норма дисконта.

Совершенно очевидно, что тот же принцип будет действовать за рамками специальных условий «Экономики Настоящего» с краткосрочным кредитованием. Если одновременно практикуется и долгосрочное кредитование, нормы процента на займы различной продолжительности должны быть приведены в соответствие с изменениями нормы процента по однонедельным займам; кроме того, возникает новый «набор» эффектов дохода (которые мы также должны учитывать), обусловленных прошлыми контрактами. Однако нет оснований считать, что действие этих эффектов будет носить дестабилизирующий характер.

Таким образом, мы можем обобщить первые выводы наших рассуждений. Пока эластичность ожиданий равна нулю, система временного равновесия функционирует так же, как и система статики, и является столь же стабильной. Это заключение весьма уязвимо, что становится очевидным сразу, как только мы начинаем проверять его с иной точки зрения. Пока все изменения в текущих ценах считаются временными, любые такие изменения будут вызывать значительный эффект замещения на многих рынках. Повышение цен заставит потребителей откладывать расходы, а предпринимателей — откладывать вложения и ускорять выпуск; падение же цен будет приводить

к противоположным результатам. Такого рода замещение во времени будет оказывать на систему сильное стабилизирующее влияние; небольшое повышение цен вызовет значительное превышение предложения над спросом. И действительно, стабилизирующие силы будут, видимо, настолько мощными, что движение параметров должно будет подвергнуться очень сильному возмущению, чтобы вообще оказать сколько-нибудь значительное воздействие на систему цен.

4. После того как мы увидели, что в случае совершенно стабильной системы стабильность обеспечивается главным образом за счет замещения во времени, естественно возникает вопрос: останется ли система стабильной, если не окажется возможности замещения во времени? Возможности для замещения во времени сохраняются до тех пор, пока изменения в текущих ценах сказываются на ценовых ожиданиях в соответственно меньшей пропорции, иначе говоря, до тех пор, пока эластичность ожиданий меньше единицы. Как только эластичность ожиданий становится равной единице, возможностей для замещения во времени не остается. Это и является критическим случаем.

Подходя к вопросу с принятой здесь точки зрения, мы не должны удивляться тому, что случай, когда эластичность ожиданий равна единице, будет-таки замысловатым. Безусловно, огорчительно, что таким он должен быть. Стандартное предположение, будто эластичность ожиданий равна единице (т. е. ожидание, что любые изменения в текущих ценах окончательны), весьма привлекательно. Оно привлекательно настолько, что использовалось большинством экономистов просто как заведомо справедливое, но при этом вводилось в неявном виде гораздо чаще, чем в явном¹. Именно по этой причине оно вызывало огромное количество затруднений. Самое естественное допущение, которое можно сделать при рассмотрении проблем динамики, является одним из самых опасных, поскольку заставляет признать, что система должна балансировать на самой границе между стабильностью и нестабильностью. Тот факт, что первые исследования эконо-

¹ Без сомнения, этому способствовала привычка работать с «реальными» понятиями.

мистов в области динамики проводились на такой неустойчивой основе, объясняет в значительной части наблюдаемую в нынешнем столетии путаницу в области «денежной теории».

На самом деле как раз перед началом века Викселль впервые указывал, что здесь что-то не так¹. Приведенное Викселлем сопоставление денежной нормы процента с «естественной нормой», выраженной реальными понятиями (что бы мы ни думали о мистическом процессе предоставления в долг «реального капитала» *in natura*), выдает нам, что он думал о случае, когда эластичность ожиданий равна единице. Главный довод Викселля сводится, нестрого говоря, к следующему. В состоянии равновесия определенной нормы процента соответствует определенное соотношение текущих и ожидаемых цен в целом. С понижением нормы процента текущие цены повысятся; при неизменном уровне ожидаемых цен этот процесс приведет к восстановлению равновесия, когда текущие цены будут выше ожидаемых. Но если ожидаемые цены *pari passu* растут, тенденция к восстановлению равновесия не реализуется—текущие цены всегда «запаздывают». Система оказывается втянутой в знаменитый «кумулятивный процесс».

Тем не менее взглянем на проблему более пристально. Главной характеристикой анализа, проведенного Викселлем, является предположение о существовании всеобщей кредитной системы, а не денежной системы². Он исходит из того, что все сделки финансируются за счет кредита, иными словами, за счет счетов, приносящих проценты: в этой системе нет места деньгам, которые не приносят процента, на них нет ни спроса, ни предложения. Следовательно, в системе Викселля, по сравнению с нашей системой временного равновесия, на одно уравнение меньше. Предполагая, что имеется $n-1$ видов товаров (реальных товаров и услуг, исключая ценные бумаги или деньги), мы должны определить каждое из n уравнений цен (денежные цены $n-1$ товаров и значение одной нормы процента). В нашей системе временного равновесия надо определить $n+1$ уравнение (уравнения

¹ Goldziws und Güterpreise, 1898. Перевод работы на английский язык, сделанный г-ном Каном, озаглавлен "Interest and Prices".

² См. английское издание работы Викселля "Interest and Prices", p. 62—75.

спроса и предложения для $n-1$ товара, для ценных бумаг и для денег). Одно из этих уравнений выводилось из всех остальных, поэтому в итоге мы получили n уравнений и n неизвестных, как и должно быть.

Викселль же опустил уравнение денег. Его система не содержит каких-либо постоянных денег, поэтому в ней не может быть ни предложения, ни спроса на деньги. Он остается с n уравнениями, из которых одно вытекает из остальных, как и раньше (поскольку счета должны все-таки уравниваться); в итоге получено $n-1$ уравнение. Но $n-1$ уравнения недостаточно, чтобы определить n неизвестных.

При условии, что эластичность ожиданий равна единице, $n-1$ уравнение Викселля определяет не что иное, как *относительные цены* $n-1$ товар, получается $n-2$ товара, если они выражаются в одном из товаров, взятом временно в качестве стандартного) и одно значение нормы процента. Общий уровень денежных цен (покупательная способность денег) остается неопределенным. Это можно увидеть, если мы вспомним, что общее повышение на 5% *всех* цен (*всех*, как следует здесь подчеркнуть¹), влекущее за собой общее повышение на 5% всех ожидаемых цен, оставит позицию каждого рыночного агента неизменной, пока не изменится норма процента. Цены предметов, которые приобретает индивид, повышаются на 5%, но и его доход повышается на 5%. Цены факторов, которые использует предприниматель, повышаются на 5%, но ожидаемые им цены реализации также повышаются на 5%. Нет каких-либо стимулов к возникновению отношений замещения между настоящим и будущим. Поэтому спрос и предложение каждого товара не изменятся; совпадая до этого, они и останутся равными. Система может прийти к равновесию при любом уровне цен в денежной форме.

Система цен Викселля содержит четко определенное ядро — относительные цены товаров и норму процента, — плавающее в совершенно неопределенном растворе денежных стоимостей. Поскольку уровень денежных цен опре-

¹ Здесь не должно быть каких-либо наперед заключенных контрактов, которые необходимо выполнять в новых условиях; не должно быть каких-либо сложившихся цен, таких, как установленная заранее фиксированная денежная заработная плата. Я вернусь к этому вопросу в следующей главе.

деляется в высшей степени произвольно, любое небольшое и временное возмущение параметров может весьма сильно сдвинуть его. Норма процента, будучи частью ядра системы, определяется «реальными» факторами. Но по истечении слишком коротких для установления равновесия периодов времени (согласно нашей терминологии, по истечении периодов, меньших недели) может возникнуть небольшое различие между этой определенной *естественной нормой* процента и текущей *денежной нормой*. Этих небольших отклонений достаточно, чтобы наблюдались заметные изменения в уровне цен.

Весьма огорчительно, что Викселль (как и его ближайшие последователи) так долго пребывал в заблуждении, будто возможность расхождения между *денежной нормой* и *естественной нормой* служит краеугольным камнем его теории. Если строго интерпретировать данную теорию, то возможное расхождение надо признать лишь *виртуальным*: как только расхождение становится действительным, сама теория рухнет. По этой причине такая теория практически бесполезна в качестве руководства в банковской политике, т. е. в той области, где, как считалось, она может непосредственно применяться. Далее, реальное значение построений Викселля плохо осознавалось из-за той озабоченности, которая была связана с проблемой упомянутого расхождения. Реальное значение данной теории станет намного яснее, если мы посмотрим на все дело другими глазами, что, между прочим, вынудит нас обойтись без викселлевской посылки о «Чисто Кредитной Экономике».

5. Вернемся поэтому к нашим исходным предпосылкам. Допустим, что в системе обращаются подлинные деньги, которые не приносят процента. Мы видели, что в этом случае вся система цен и процентных ставок детерминировала, число уравнений равно числу неизвестных.

Предположим теперь, что эластичность ожиданий во всех случаях равна единице, и посмотрим, как будет вести себя система при выполнении одного конкретного условия из того набора условий стабильности, которым она должна удовлетворять. Предположим, что норма процента (или, лучше, вся система процентных ставок) считается заданной, в то время как цена одного из товаров (X) увеличивается на 5%. Если система стабильна, это повышение должно вызвать избыточное предложение то-

вара X , как бы много (или как бы мало) воздействий на рынки других товаров мы ни допускали. Как теперь изменятся цены, чтобы восстановилось равенство спроса и предложения на рынках всех, кроме X , товаров? Если мы рассматриваем рынки лишь *некоторых* товаров, то получаем результаты, не очень сильно отличающиеся от тех, к которым мы привыкли, — стабильность системы проходит это испытание безо всяких трудностей. Но если мы рассматриваем воздействие повышения цены товара X на рынки *всех* прочих товаров (кроме рынка ценных бумаг, поскольку норма процента считается неизменной, и кроме рынка денег, поскольку он зависит от остальных рынков), то, похоже, мы переходим в иной мир. Равновесие на рынках прочих, кроме X , товаров может быть восстановлено только в том случае, если цены этих товаров также возрастут на 5%. Если не изменяется соотношение цен всех товаров, соотношение текущих и ожидаемых цен (ведь эластичность ожиданий равна единице) и *ex hypothesis* не меняются ставки процента, то возможность для замещения отсутствует. Спрос и предложение каждого вида товаров и услуг не изменятся. Совпадая до этого, они останутся равными. Именно общее пропорциональное повышение цен восстанавливает равновесие на рынках всех, кроме X , товаров, но *оно не может вызвать превышения предложения над спросом на рынке товара X* . Пока товарные рынки рассматриваются изолированно, наша система ведет себя как система Викселля. Она находится в «нейтральном равновесии», иначе говоря, равновесие может наблюдаться при любом уровне цен в денежной форме¹.

Если эластичность ожиданий в целом выше единицы (так что изменение цен интерпретируется не просто как свидетельство того, что новые цены сохраняются, но как указание на то, что они будут продолжать изменяться в том же направлении), то повышение всех цен в одной и той же пропорции (при постоянной норме процента) приведет к превышению спроса над предложением, так что цены будут по-прежнему повышаться. Система, для ко-

¹ Читатель должен заметить, что этот тезис зависит от предположения, согласно которому система *относительных* цен *однозначно* детерминирована. У меня самого нет существенных сомнений по поводу этого предположения. Если оно не выполняется, то может произойти все, что угодно.

торой эластичность ожиданий больше единицы, а норма процента постоянна, определенно нестабильна.

Тогда случай, когда эластичность ожиданий равна единице, представляет собой «разделительную линию» между стабильностью и нестабильностью системы. Но стабильность системы при этом условии весьма проблематична. Небольшого возмущения будет достаточно, чтобы эта стабильность превратилась в нестабильность. Предположим, что спрос на товар X в денежном выражении возрастает, в то время как ставки процента остаются, как и прежде, постоянными; тогда цена товара X будет расти, как и цены всех остальных товаров, но это воспрепятствует возникновению избыточного предложения товара X , необходимого для удовлетворения возросшего спроса¹. Поэтому цена товара X снова увеличится; и цены всех других товаров снова увеличатся. И нет ничего, что могло бы остановить этот бесконечный процесс. Даже когда эластичность ожиданий равна единице, система может развалиться от малейшего возмущения.

6. Заключение, которое мы только что вывели, является, возможно, в эконолической динамике самым важным. Это заключение важно, конечно, не потому, что разрушение системы, которое оно описывает, есть обычно наблюдаемое разрушение; предположения, необходимые для обоснования такого разрушения, ни в коей мере не являются реалистичными. Но они не настолько нереалистичны, чтобы не иметь никакой связи с реальными условиями; они представляют собой вполне приемлемое упрощение действительности, будучи, по сути дела, разновидностью упрощений, которые экономисты обычно используют, когда хотят построить удобную для анализа модель. Наши выводы свидетельствуют о том, что данная модель в высшей степени неудобна: как только вы начинаете представлять свои предположения в таком виде, то приближаетесь к водовороту. Сказанное имеет существенное значение для определения того аналитического метода,

¹ О методе, позволяющем выводить законы изменения из условий стабильности, см. с. 171—172. Можно возразить, что возросший спрос будет сам сдерживаться повышенной ценой, но это негодное возражение. Новые покупатели обнаружат, что их доходы пошли вверх, и поэтому по-прежнему будут стремиться купить такое же возросшее количество товара X , как и при более низких ценах.

который разумно использовать в теории динамики, и это имеет важное значение для всей нашей концепции экономической системы, которая рассматривается как процесс, развивающийся во времени.

Пока экономисты довольствовались рассмотрением экономики, в состоянии статики было разумно трактовать ее как саморегулирующийся механизм. Статичная экономика по своему существу стабильна; незначительные воздействия производят здесь незначительные эффекты, поэтому система не подвержена сильным возмущениям (за исключением тех, которые возникают определенно за ее пределами). Но подобная видимость стабильности достигалась лишь за счет того, что проблема частично опускалась. Как только мы принимаем в расчет ожидания (или, скорее, эластичность ожиданий), стабильность системы серьезно ослабляется. Особые факторы могут действительно придать этой системе стабильность, достаточную, чтобы она могла функционировать (эти особые факторы мы рассмотрим в следующей главе), но она не становится по существу и обязательно стабильной. Следовательно, совсем неудивительно, что реальная экономическая система должна быть подвержена значительным колебаниям и что эти колебания должны внушать сильные опасения.

Как стало очевидным благодаря выбранному нами подходу, наше заключение является продолжением знаменитого утверждения Викселля о «кумулятивном процессе». Однако столь же естественно связывать это заключение с именем г-на Кейнса, как и с именем Викселля. В *«Общей теории...»* соответствующие положения сформулированы верно, но доказательство г-на Кейнса уже нашего. Он предполагает, что равна единице эластичность ожиданий только для цен, которые ожидаются в ближайшем будущем; относительно же цен, которые ожидаются в отдаленном будущем, он предполагает, что их движение будет соответствовать движению денежной заработной платы. (В терминологии Кейнса «предельная эффективность капитала» задается в *единицах заработной платы*.) Соответственно нестабильность системы рассматривается как состояние, временно нереализующееся, пока денежная заработная плата остается постоянной (ведь в этом случае цены отдаленного будущего характеризуются нулевой эластичностью ожиданий, что тем самым служит стабилизации системы). Нестабильность (или несовер-

шенная стабильность) проявляется только в случае изменения денежной заработной платы. Я думаю, что мое доказательство имеет более общий характер. Правда, его формальный вид зависит от предположения, что ожидаемая цена товара X зависит только от его текущей цены, но не от текущих цен других товаров¹. Если строго подходить к вопросу, то мое доказательство столь же ограничено, как и доказательство г-на Кейнса. Но нет никакой нужды принимать его строго. Ожидаемые цены могут зависеть от текущих цен как угодно — до тех пор пока повышение *всех* текущих цен приводит к росту *всех* ожидаемых цен в той же самой пропорции, мое доказательство остается верным.

Когда аргументация подается таким образом, как это делает г-н Кейнс, кажется справедливым, что нестабильность (которая, согласно его утверждению, должна наблюдаться при гибкой денежной заработной плате) обусловлена просто специфическим предположением г-на Кейнса о природе ожиданий. Мое доказательство показывает, что это не так. Сама по себе нестабильность никак не связана с заработной платой; хотя, как мы увидим, есть основания для предположения о том, что политике заработной платы надо придавать особое значение, если встанет вопрос об оценке практических последствий нестабильности. Нестабильность не обусловлена движением заработной платы, она связана с движением денег и ценных бумаг — этих «неуклюжих предметов», которые требуются не сами по себе, а лишь как средства для приобретения товаров в будущем².

¹ Определение «эластичности ожиданий» см. на с. 326.

² Модель, с которой обычно работает г-н Робертсон (см., например, его статью *Saving and Hoarding*.—*Economic Journal*, 1933), в некоторых отношениях сходна с моим случаем «неэластичных ожиданий». Если доходы, из которых люди производят траты, являются доходами не *данной* недели, а доходами *предшествующей* недели, то индивиды оказываются в точно таком же положении, как будто все цены одновременно увеличиваются в одной и той же пропорции. Мы увидим в дальнейшем, что лаги, которые интересуют г-на Робертсона, могут анализироваться, по крайней мере отчасти, с помощью наших методов.

ГЛАВА XXI

ВРЕМЕННОЕ РАВНОВЕСИЕ СИСТЕМЫ В ЦЕЛОМ

II. ВОЗМОЖНЫЕ СТАБИЛИЗАТОРЫ

1. Теперь мы подошли к тому, что построенная нами модель экономики находится, как оказалось, на грани неустойчивости. Эта модель не реалистична, довольно сильно упрощена, но в то же время она до некоторой степени отражает реальность. По характеру присущая ей неустойчивость напоминает неустойчивость, которую мы, видимо, наблюдаем в реальных экономических системах и которая делает их подверженными колебаниям. Тем не менее, хотя реальные системы и демонстрируют неустойчивость, она не так уж велика. Таким образом, можно полагать, что к тем модификациям, которым следует подвергнуть нашу модель, чтобы сделать ее более реалистичной, будет относиться поиск возможных стабилизаторов — факторов, которые ограничивают колебания экономики, хотя и не предохраняют ее от этих колебаний полностью.

Попробуем теперь ослабить некоторые специфические предпосылки, заложенные в основу нашей модели, и посмотрим, какими будут вероятные последствия этого. От нас потребуется ряд самостоятельных исследований, которые лучше поместить под самостоятельными заголовками.

2. *Норма процента.* Первый возможный стабилизатор — норма процента. Как мы видели, рассматриваемая здесь система не является полностью неустойчивой (по крайней мере мы не показали, что она полностью неустойчива). Система несовершенно стабильна; неустойчива она в том случае, когда учитываются все вторичные воздействия, связанные с изменением цен, *за исключением цены одного товара*, но система не обязательно неустойчива, когда учитываются *все* соответствующие воздействия, включая воздействие на порму процента. Что должно происходить с нормой процента, в то время как обычные

цены скачут вверх и вниз неконтролируемым образом?

Как нередко бывает, удобнее всего считать, что норма процента определяется не на рынке займов, а на рынке денег. При неизменной норме процента должно сохраняться равенство спроса на деньги и их предложения. Мы уже видели, что основными факторами, регулирующими спрос на деньги, можно считать: 1) норму процента; 2) планируемую на ближайшее будущее норму расходов (в денежном выражении). Предполагается, что на действии первого фактора не сказывается общее изменение цен, но второй должен при таком изменении действовать по-иному. Если цены товаров одинаково возросли (и при этом ожидается *ex hypothesi*, что они останутся на этом более высоком уровне), а количество товаров и услуг, которые планируется купить, не меняется, то спрос на деньги должен возрасти. Следовательно, норма процента может оставаться неизменной только тогда (наше предварительное допущение должно обязательно быть основательным), когда предложение денег увеличилось настолько, что стало соответствовать возросшему спросу. В противном случае норма процента возрастет, и это будет сдерживать рост цен.

Все это очень хорошо, но когда мы переходим к обратному случаю — случаю падения цен, возникают новые трудности. Теперь для того, чтобы равновесие восстанавливалось, норма процента должна снижаться. Если исходное значение нормы процента было достаточно велико, представляется, что подобная реакция может осуществиться без всяких трудностей. Если же исходное значение нормы процента очень низко, может оказаться, что ее дальнейшее уменьшение невозможно — поскольку, как мы видели, ценные бумаги являются худшим заменителем денег и никогда не могут иметь цену более высокую, чем деньги. В этом случае система не просто характеризуется несовершенной стабильностью — она оказывается абсолютно нестабильной. Адекватный контроль над предложением денег может предотвратить бесконечное повышение цен, но он не обязательно может предотвратить их бесконечное падение. Торговые кризисы намного более опасны (а не просто менее приятны), чем торговые бумы.

Эта несущая опасность возможность была открыта г-ном Кейнсом. С известной точки зрения речь здесь идет об одной из наиболее важных вопросов в «Общей теории...», поскольку он наконец подрывает удобное убежде-

ние (которое поддерживал Викселль и унаследовали многие современные экономисты), что контроль над деньгами (точнее говоря, контроль над процентом) в конечном счете может сделать все. Но хотя теория г-на Кейнса и подводит к этому, сам он опирается на норму процента больше, чем, как представляется, должен бы опираться, следуя своим принципам. Таким образом, я считаю, что вопрос заслуживает здесь некоторого дальнейшего исследования.

3. До сих пор мы говорили о воздействиях на систему посредством нормы процента, не определяя при этом, какая именно норма процента имеется в виду. Это оправдано только в том случае, если мы имеем дело с упрощенной моделью, в которой только одна норма процента, или если в противном случае предполагается, что процентные ставки взаимоувязаны в системе неким определенным образом. Как мы выяснили в гл. XI, взаимосвязь различных процентных ставок частично зависит от факторов риска и частично — от ожидаемого движения процентных ставок в будущем. Ожидания, связанные с движением процента, могут трактоваться как ожидания будущих краткосрочных ставок или как ожидания будущих долгосрочных ставок — одну и ту же теорию можно излагать с помощью обоих понятий. Если мы считаем, что процентные ожидания — это ожидания, связанные с движением краткосрочных ставок, то мы должны говорить, что текущая долгосрочная норма процента формируется на основе текущей краткосрочной ставки и будущих краткосрочных ставок, которые, согласно предположениям, должны господствовать на протяжении срока займа. Если мы рассматриваем процентные ожидания, как ожидания, связанные с движением долгосрочных ставок, то оказывается, что при определенном уровне текущей краткосрочной ставки становится выгоднее осуществлять краткосрочное, а не долгосрочное заимствование и кредитование, после проведения которых займ должен ликвидироваться в конце короткого периода посредством еще одной аналогичной операции, но направленной уже противоположно.

Начнем рассуждения с предположения о том, что процентные ожидания есть ожидания, связанные с движением краткосрочных ставок. Тогда общее падение цен будет воздействовать на систему процентных ставок в

зависимости от того, эластичны или неэластичны эти процентные ожидания. (В ходе всего обсуждения проблемы эластичности ценовых ожиданий у нас вплоть до настоящего раздела не было причин обращать какое-либо внимание на эластичность процентных ожиданий, но мы должны были рано или поздно прийти к этому.) Если процентные ожидания жестко неэластичны, то изменение краткосрочной ставки способно оказать очень небольшое влияние на движение долгосрочных процентных ставок; в этом случае долгосрочные ставки могут рассматриваться как заданные (или как почти заданные). Тогда ставка процента, изменения которой мы обсуждаем, практически однозначно будет ставкой краткосрочной. В этом случае вся «тяжесть» установления соответствия между ценами и процентом падает на краткосрочную ставку, а любое существенное изменение уровня цен должно привести к весьма значительным изменениям этой (краткосрочной) ставки процента, если предложение денег не меняется. Легко представить себе, что, если уж изменения в уровне процента приводят к восстановлению равновесия, может оказаться, что соответствие, о котором идет речь, установится лишь при таком понижении ставки процента, что она станет отрицательной. Тем самым система очень легко может оказаться абсолютно нестабильной.

Если, однако, процентные ожидания эластичны, уменьшение краткосрочных ставок будет сопровождаться существенным уменьшением и долгосрочных ставок. Поскольку понижение долгосрочных ставок должно, по предположению, порождать еще и тенденцию к расширению спроса на текущие товары (а тем самым сдерживать падение цен), то при эластичных процентных ожиданиях равновесие будет восстановлено благодаря меньшим изменениям краткосрочной ставки, чем при неэластичных ожиданиях. Соответственно становится менее вероятным, что для восстановления равновесия окажется необходимым уменьшить краткосрочную ставку до невозможного уровня.

По существу, можно рассуждать аналогичным образом в отношении ожиданий долгосрочных ставок. Если эти ожидания неэластичны, то текущая долгосрочная ставка, по-видимому, не может сколько-нибудь значительно упасть. Например, если текущая долгосрочная ставка составляет 4% и ожидается, что и через год она будет

равна 4%, то 4% и есть тот процентный доход, который может быть получен, если деньги инвестируются сейчас, а не будут храниться в денежной форме и инвестироваться в ценные бумаги лишь в конце года. Но если ожидаемая ставка остается равной 4%, а текущая — падает до $3\frac{7}{8}\%$, то чистый доход, который можно получить от займа годовой продолжительности (с поправкой на ожидаемую потерю) составит лишь $\frac{3}{4}\%$. Если же текущая ставка еще немного упадет, то чистый доход по годовым ссудам станет отрицательным. Как становится очевидным, при учете риска инвестирования в долгосрочные ценные бумаги¹ очень небольшого падения долгосрочной ставки процента достаточно, чтобы заставить людей откладывать покупку ценных бумаг, пока они считают это падение лишь временным и полагают, что процент скоро вернется к своему старому уровню².

Таким образом, рассмотрение проблемы с точки зрения ожиданий как долгосрочных, так и краткосрочных ставок приводит, по-видимому, к одинаковым результатам. Даже большое сокращение спроса на деньги оказывается само по себе недостаточным, чтобы вызвать общее снижение процентных ставок. Оно, безусловно, приводит к такому снижению краткосрочных ставок, какое вообще возможно; в то же время оно оказывает ощутимое влияние на долгосрочные ставки только в том случае, когда процентные ожидания достаточно эластичны. Долгосрочная ставка процента — не такая штука, которую можно на время уменьшить (или, как впоследствии окажется, на время): если люди не верят в то, что уменьшение бу-

¹ См. гл. XI.

² Поскольку чистый доход, который можно получить, вкладывая средства в ценные бумаги, составляет для данного периода $R + (R/R') - 1$ (где R — текущая долгосрочная ставка процента, а R' — ставка, которая, как ожидается, установится к концу периода), легко вычислить, как сильно может упасть процент. Так как $R + (R/R') - 1$ должно быть больше 0, R должно быть больше $R'/(1+R')$, т. е., как можно приблизительно утверждать, $R > R'(1-R')$. Если ожидается, что в конце года ставка будет равна 4%, текущая ставка не может упасть ниже ожидаемой больше чем на 4% от 4%, и т. д. Это падение ставки процента максимально при любых мыслимых условиях; поскольку мы пренебрегаем риском, то преувеличиваем и размеры возможного на деле падения. (См. также: Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости процента и денег. М., «Прогресс», 1978, с. 291.)

дет в общем-то постоянным, норма процента ощутимо не снизится.

4. В то время как высокая эластичность ценовых ожиданий служит для системы дестабилизатором, высокая эластичность процентных ожиданий оказывается соответственно стабилизатором. Если бы имелись шансы на то, что эластичность процентных ожиданий будет такой же, как и эластичность ценовых ожиданий (а особенно если бы существовала высокая вероятность одновременного выполнения обоих условий), то перспективы эффективной стабилизации всей системы благодаря изменениям процента оказались бы весьма радужными. К сожалению, представляется маловероятным, что высокоэластичные процентные ожидания распространены столь же широко, как и высокоэластичные ценовые ожидания. Уровень цен способен двигаться вверх и вниз в любых пределах, а спокойные для экономики времена могут наступить при любом уровне цен. Как бы ни вырос или ни упал уровень цен, сам факт его роста или падения не дает необходимых доказательств того, что он вернется к прежнему или близкому значению¹. Однако в спокойные для экономики времена и в периоды, когда рынкам присуща организация, процентная ставка колеблется довольно слабо — ведь, как мы видели, уровень процентных ставок в конечном счете показывает, насколько интенсивно воздействие определенного набора факторов риска; маловероятно, чтобы эта интенсивность долгое время не вышла за заданные, пусть даже и широкие, рамки. Следовательно, когда ставка процента (любая) сильно растет или падает, есть основания предполагать, что она вернется к своему «нормальному» уровню. Эти соображения указывают, видимо, на факторы, которые должны препятствовать очень высокой эластичности процентных ожиданий².

¹ Но см. с. 402—404.

² В существующей долгосрочной ставке дисконтируются те изменения краткосрочных ставок, которые, согласно ожиданиям, должны произойти не только в ближайшем, но и в сравнительно отдаленном будущем. Поэтому можно ожидать, что резкое снижение краткосрочной ставки подтолкнет долгосрочную ставку вниз (если краткосрочная ставка будет поддерживаться на иовом уровне), а благодаря этому возникнут ожидания, связанные с вероятным повышением краткосрочных ставок по сравнению с их прошлым значением. Однако краткосрочные ставки оказывают быст-

Эффективность нормы процента как стабилизатора системы зависит не только от того, в какой мере изменения краткосрочных ставок переносятся на движение долгосрочных ставок (относительно этого процесса нельзя сохранять большой оптимизм), но и от того, насколько можно сохранять уверенность, что изменения в уровне процента сказываются на ценах. И в этом случае все не так просто. Как мы видели в предыдущей главе, теоретически долгосрочная ставка должна быть более эффективным стабилизатором, чем краткосрочная, поскольку процент гораздо больше влияет на дисконтированные цены тех продуктов, выпуск которых отдален во времени, чем на дисконтированные цены продуктов, которые должны быть произведены в ближайшем будущем¹. Но сами долгосрочные ставки процента могут быть в этом смысле эффективными только тогда, когда люди планируют далеко вперед, в противном случае отсутствуют сами отдаленные во времени продукты, цены которых определяются уровнем процента. Далее, с падением цен создаются, видимо, психологические условия, характерные для депрессии, и они весьма неблагоприятны для осуществления долгосрочного планирования². Итак, все это еще раз свидетельствует о том, что изменения процента могут, вероятно, эффективно сдерживать повышательное движение цен, но гораздо менее эффективно сдерживают их понижающее движение.

Все соображения, связанные с вышеприведенными, приводят к тем же самым выводам. Если цены движутся вверх, а предложение денег не увеличивается пропорционально (по крайней мере начиная с некоторого момента), то краткосрочная ставка процента будет наверняка расти. Нет никаких ограничений для ее возможного роста, и этого уже самого по себе может быть достаточно, чтобы остановить любое повышение цен. Но то, на сколько должна будет вырасти краткосрочная ставка, зависит от ее воздействия на долгосрочные ставки (а оно зависит от эластичности процентных ожиданий). Если долгосрочная ставка

рое воздействие на долгосрочные только в том случае, если немедленно выявляется какая-то существенная причина этого (таким был редкий случай в Англии в 1932 г., когда периоду высоким краткосрочных ставок, обусловленному неуклюжим дефляцией за золотой стандарт, определенно пришел конец).

¹ См. с. 350—351.

² См. с. 395—396.

также растет, то можно ожидать соответственно, что этот рост станет эффективным тормозом повышения краткосрочной ставки. В любом случае, даже если долгосрочная ставка не повышается, краткосрочная ставка может оказаться сама по себе достаточно эффективным стабилизатором, хотя, конечно, в этом случае должен наблюдаться сравнительно сильный рост краткосрочной ставки.

В то же время, если цены движутся вниз, краткосрочные ставки могут понижаться до весьма ограниченного предела, их снижение может оказаться недостаточным, чтобы остановить падение цен в том случае, когда одновременно не снижаются долгосрочные ставки. Но тогда, даже при снижении долгосрочных ставок, нельзя определенно судить о положении дел — под воздействием падения долгосрочных ставок цены вполне могут остаться без изменений. Учитывая сразу все эти обстоятельства, мы можем сказать, что политика в области процентных ставок (которая является денежной политикой) может служить очень хорошим средством для прекращения бумов, но очень плохим средством для прекращения спадов. С ее помощью можно провести черту, выше которой цены уже не будут расти, но нельзя гарантировать рост цен до этой черты.

Нам пришлось в ряде разделов заниматься нормой процента; на нее, казалось, можно было положиться как на стабилизатор, однако она оказалась весьма ненадежной штукой. Перейдем теперь к стабилизаторам некоторых других видов; это необходимо, чтобы сделать нашу модель реалистичной. Мы начинаем с наименее перспективных.

5. Прошлые соглашения. До сих пор мы не учитывали, что в любой реальной экономике операции, осуществляемые в течение данного произвольного короткого периода, обусловлены соглашениями, заключенными в прошлом. Эти соглашения обычно заключаются в денежном выражении, поэтому при изменении всех цен в одинаковой пропорции и неизменности нормы процента положение хозяйственных агентов не остается прежним, как мы предполагали до сих пор. При росте цен положение тех, кто должен получить обусловленные прошлыми соглашениями денежные платежи, ухудшается, а положение должников улучшается. Такое изменение в распределении богатства определенным образом будет определять спрос на различные товары, а также может оказывать некоторое воздействие

на выраженный в деньгах совокупный спрос на товары в целом.

Очевидно, здесь наблюдается *эффект дохода* (в том смысле, в каком мы использовали этот термин раньше); при этом, как обычно, ничего нельзя сказать *a priori* о направлении действия этого эффекта. Можно предположить, что в действительности группа должников будет, вероятно, расходовать большую часть приращения дохода, чем группа кредиторов. Если это так, то при росте цен в движении совокупного спроса на потребительские товары проявится тенденция к расширению; теперь и выясняется, что существование заключенных в прошлом соглашений оказывает на систему скорее дестабилизирующее, чем стабилизирующее влияние. Но всегда может наблюдаться и иная картина.

Есть, однако, другой, более существенный для анализа вопрос. Когда наблюдается общее падение цен (либо они по крайней мере так или иначе снижаются), начинают действовать новые факторы, способные обусловить дестабилизирующее воздействие уже существующих соглашений. По мере возрастания реальной стоимости долгов должникам становится все труднее и труднее выполнять свои обязательства. Первый результат этого выражается в том, что в группе должников все шире и шире распространяется *страх* банкротства. В условиях нависшего над ними риска должники становятся все менее и менее склонными подвергать себя дополнительному риску, у них остается все меньше желания начинать новое производство, они стараются перевести свои активы в возможно наиболее ликвидную форму¹. Далее, как только действительно происходит банкротство или становится невозможным выполнение обязательств, как правило, начинается период, в течение которого несостоятельные должники принимают меры для сбора суммы, предназначенной кредитору. В течение этого периода, когда нет определенности во владении активами, инициатива хозяйственных агентов парализована. При рассмотрении всех этих явлений в совокупности становится очевидным, что падение цен вызывает уменьшение вложений, и тем самым сокращается спрос на товары, что еще

¹ Это состояние можно определить как «депрессивную психологию», которая уменьшает эффективность ставки процента как стабилизатора.

сильнее понижает цены. Груз долгов является потенциальным фактором дефляции¹.

6. *Жесткость цен.* Следующий вопрос, который мы должны рассмотреть, сулит нам, в известном смысле слова, более благоприятные перспективы. До сих пор мы предполагали, что движение цен характеризуется совершенной подвижностью, так что в процессе торговли, происходящей в течение отдельной недели, цены *всех* товаров могут двигаться вместе под воздействием свободной игры предложения и спроса. От этого предположения мы также должны теперь отказаться, поскольку оно, конечно, в высшей степени реалистично. На многих рынках действует большое число цен, которые по той или иной причине достаточно нечувствительны к воздействию экономических сил, по крайней мере в течение коротких периодов. Эта жесткость может быть обусловлена законодательным контролем или действиями монополистов (монополистов-«сонь», не гоняющихся за каждой крошкой прибыли, а стремящихся к спокойной жизни)². Она может быть обусловлена уже навязанными в зубах «справедливыми ценами».

¹ Возрастание спроса на деньги, которое сопровождает долговую дефляцию, не обязательно должно повышать норму процента. Если норма процента уже упала до минимального значения (так, что много «неиспользуемых денег»), то расширение спроса на деньги может не вызывать давления на их предложение. При этом внезапное половодье банкротств вполне соответствует положению дел в конце депрессии, когда ставки процента низки. В то же время установление высоких процентных ставок, которые во время кризиса нередко преобладают, в рамках данного подхода во многом становится объяснимым.

² В этом особом виде монополистической деятельности просто проявляется жесткость цен, поэтому она так же способна служить стабилизатором, как и жесткость цен в любом другом виде. В противном случае нет каких-либо конкретных причин полагать, будто монополистическая деятельность является стабилизатором. Если в условиях общего равновесия система, включающая элементы монополии, может считаться детерминированной, положение Вика-Кейнса (которое обсуждалось в предыдущей главе) будет, что совершенно очевидно, справедливо и для условий монополии; общее пропорциональное изменение цен приведет в действительности к тем же последствиям, что и прежде, поэтому равновесие не нарушится. Но должен признать, что у меня есть серьезные сомнения в том, является ли в общем случае монополистическая система детерминированной в принятом здесь смысле. Если она не детерминирована, может произойти все, что угодно, но я не вижу никаких причин считать, что это «все, что угодно» должно служить стабилизатором системы.

Самой важной разновидностью цен, подверженных подобной жесткости, служат ставки заработной платы: для них характерна жесткость всех трех видов. Так, они больше всего подвержены влиянию этических соображений, поскольку контракты по поводу заработной платы во многом являются соглашениями персональными и выполняются без трений только в том случае, когда рассматриваются как «справедливые» обеими договаривающимися сторонами. Но по каким бы причинам ни возникала жесткость цен, она означает, что ни одни цены не движутся вверх или вниз в согласии с другими — соответственно они-то и могут оказывать на систему стабилизирующее воздействие.

Даже если оставить в стороне стабилизирующую роль жесткости цен, она, безусловно, сама по себе феномен, представляющий большое экономическое значение; ведь она объясняет, почему анализируемый нами тип возмущений системы обуславливает не только большие изменения в движении цен, но и большие изменения в объеме производства и занятости. Г-н Кейнс идет настолько далеко, что делает жесткость ставок заработной платы краеугольным камнем своей системы. Хотя его подход имеет много преимуществ с точки зрения практического приложения, мне кажется, что при трактовке жестких ставок заработной платы как одной из разновидностей жестких цен выявляются еще более важные социальные последствия жесткости цен. Трудно переоценить непосредственное практическое значение незанятости труда, но ее воздействие на природу капитализма становится более наглядным, если параллельно рассматривать незанятость или даже ложную занятость других факторов¹.

Метод, с помощью которого существование жесткой цены на некий конкретный товар может быть встроено в схему нашего анализа, уже был выработан в предыдущих разделах данной книги². Мы предполагаем, что цена всех, кроме данного, товаров задана, и исходя из этого предположения выводим кривую спроса (*DD*) и кривую предложения (*SS*) для данного товара. Если бы цена этого това-

¹ Г-жа Робинсон сделала кое-что для того, чтобы развить доктрину г-на Кейнса в рамках своей теории «скрытой безработицы». (См. "Essays in the Theory of Employment".) Но она не показала, каковы точные границы, в рамках которых возможно это дальнейшее развитие.

² См. примечание к гл. VIII.

ра могла изменяться свободно, она бы установилась на пересечении полученных кривых. Но если она фиксируется на, скажем, более высоком уровне, то товар будет продан только в количестве ON ($=LP$ или MQ), хотя продавцы будут стремиться предложить товар в количестве LT . Тем самым ситуация на рынке оказывается идентична той, которая возникла бы, когда цена OL фиксирована только для покупателей, а цена OM — только для продавцов, а разница между этими ценами достается в качестве премиальных платежей тем продавцам, которые на деле осуществляют продажи. Прежде мы убеждались в удобстве этого подхода — точно так же его можно использовать применительно к решению данной проблемы.

Предположим, что все цены, за исключением фиксированной цены и «расчетной» цены продавцов, растут одинаково. Если эластичность ожиданий равна единице, то кривые спроса и предложения сохраняют свой первоначальный вид, но сдвинутся вверх. Что при этом получится, лучше всего показать, просто изменив масштаб, в соответствии с которым отмечались цены на вертикальной оси, так что новые кривые спроса и предложения займут те же положения, что и старые кривые, и мы сможем использовать прежнюю диаграмму. Единственно, при этом жесткая цена покупателей теперь составит не OL , а OL' , что меньше OL . Количество покупаемого товара будет равно ON' , а цена продавцов, при которой предложение окажется равным спросу, — OM' , что в общем случае больше OM ¹. Премиальные платежи, которые достаются продавцам, изменяются с $LPQM$ до $L'P'Q'M'$, причем неясно, какая из этих площадей больше. Тем самым общее увеличение цен приведет в конечном счете к: 1) расширению продаж товара; 2) неизменности цены покупателей и тем самым понижению ее относительно других цен; 3) повышению цены продавцов относительно других цен; 4) изменению размеров премиальных платежей (повысится или понизится эта величина в реальном выражении, нельзя сказать наверняка).

Изменения в премиальных платежах порождают эффект дохода, направление действия которого, как обычно, неопределенно. Изменения цен покупателей и продавцов окажут некоторое влияние на спрос и предложение всех

¹ Это расстояние может быть меньше OM , если кривая предложения изгибается назад.

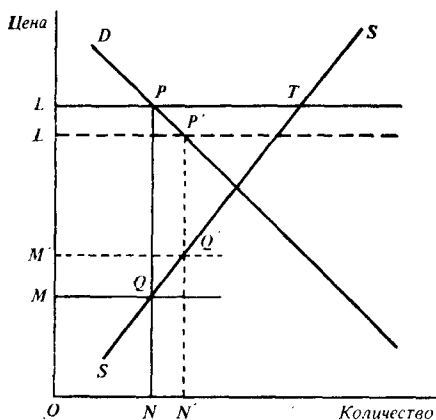


Рис. 25

уровня цен) приведут к понижению общего уровня цен.

7. Воздействия на цены прочих, кроме данного, товаров можно исследовать обычным способом, рассматривая отношения заменяемости и дополняемости. Поскольку мы полагаем, что эластичность ожиданий равна единице, мы не должны беспокоиться о замещении во времени, а можем сосредоточить внимание на заменяемости и дополняемости между видами товаров (как мы и поступали при анализе проблемы статики).

Относительное падение цены покупателей будет вести к снижению цен всех тех товаров, которыми покупатели могут заменить товар с жесткой ценой, или тех товаров, в которые они могут превратить данный товар. Оно также приведет к снижению цен тех товаров, которые являются заменителями данных товаров, и т. д., но оно вызовет рост цены дополняющих по отношению к данным товаров. Поскольку, как мы неоднократно видели, замещаемость всегда является доминирующим отношением для системы в целом, относительное падение цены покупателей будет, видимо, носить стабилизирующий характер. Естественно, именно этого мы и должны были ожидать.

В то же время относительное повышение «расчетной» цены продавцов, видимо, будет вести к росту цены тех товаров, которые являются заменителями данного товара, с

товаров, кроме данного. Будет ли это способствовать стабильности, зависит от того, как проявится это влияние в движении цен прочих товаров — в их повышении или понижении. Поскольку мы начали со случая общего роста цен, существование жесткой цены будет способствовать стабилизации системы, если изменения цен покупателей и продавцов (относительно общего

точки зрения продавцов, и к падению цены дополняющих товаров. Это окажется, скорее всего, дестабилизирующим фактором, поскольку доминирующими в системе являются отношения заменяемости. Установление жесткой цены непосредственно способствует стабилизации, но жесткой цене противостоит (на другой стороне рынка) «расчетная» цена, которая не является жесткой и влияние которой, видимо, носит дестабилизирующий характер¹.

Отсюда следует, что существование жестких цен повышает стабильность системы только в том случае, когда прямое влияние на нее установления жестких цен перевешивает соответствующее косвенное влияние расчетных цен, а это происходит наверняка лишь тогда, когда изменение расчетной цены (относительно общего уровня цен) невелико. Стабильность всегда *может* повыситься, но есть только один случай, когда это происходит наверняка. Это случай, когда жесткая цена — цена фактора производства, а единицы фактора, которые исключаются благодаря жесткой цене из продажи, остаются полностью незанятыми.

Если же жесткая цена — цена продукта, то обстоятельство, что эта цена не повышается при росте других цен, сдерживает рост цен товаров — заменителей данного продукта со стороны спроса (покупателей), но это же обстоятельство стимулирует рост цен товаров — заменителей этого продукта со стороны предложения (продавцов); при этом повышаются цены и тех факторов, которые могут быть превращены в данный продукт. Когда жесткая цена — цена фактора производства, обстоятельство, что эта цена не растет, все же может стимулировать повышение цен тех продуктов, для изготовления которых этот фактор не использовался лишь постольку, поскольку не мог проникнуть в соответствующую отрасль. Но если исключенные из продажи единицы товара полностью незаняты, то расчетная цена равна нулю и остается на этом уровне;

¹ В обратном (хотя и менее важном) случае, когда жесткая цена фиксируется на таком уровне, при котором предложение превышает спрос, по-прежнему верно, что установление жесткой цены стабилизирует систему, а расчетной — нарушает стабильность. Но теперь жесткой является цена продавца, а расчетной — цена покупателя. Общее повышательное движение цен прочих товаров уменьшит продажи товара с фиксированной ценой, приведет к относительному падению цен продавцов и относительному повышению цен покупателей.

существование незанятых факторов почти наверняка повышает устойчивость системы.

Существование неиспользуемого труда (особенно когда безработных охватывает достаточно много его видов) является особенно важным стабилизатором системы. С одной стороны, здесь нет воздействий на систему через расчетные цены; с другой стороны, такой труд вообще характеризуется сильными отношениями заменяемости (или трансформации) с большинством благ, поскольку он может быть использован для производства заменителя практически любого блага. Безработица является наилучшим стабилизатором системы из всех, которые мы нашли до сих пор.

8. Этот вывод приносит глубокое разочарование, но его, видимо, необходимо принимать до тех пор, пока мы полагаем, что эластичность ожиданий равна единице. Речь идет, конечно, о выводе г-на Кейнса, который подчеркивает его так сильно, что его *Общая теория занятости, процента и денег* превратилась в *Общую теорию занятости*. Нестабильность, связанная с повышательным движением цен, может быть ограничена благодаря изменению нормы процента, однако нестабильность, связанная с понижающимся движением цен, не может быть ограничена таким же образом. Единственным надежным ограничителем внутри системы является в данном смысле жесткость ставок заработной платы, хотя действие этого фактора, связанное с уменьшением нестабильности, неизбежно сопровождается сокращением совокупного выпуска ниже максимального технически возможного уровня и возникновением незанятой рабочей силы. Если от жестких ставок заработной платы переходят к гибким, то в общем случае будет наблюдаться падение цен без всякой ограничивающей нестабильность жесткости, так что общее сокращение заработной платы не увеличивает занятости, а влечет за собой лишь еще большее падение цен¹.

К этим выводам нельзя не прийти, пока мы привязаны к предположению о том, что эластичность ожиданий равна

¹ На деле необходимо учесть фактор еще одного рода — изменение государственных финансов. Совсем не обязательно, чтобы действие этого фактора носило стабилизирующий характер, хотя с известной вероятностью это в конце концов так (по крайней мере в странах, где особенно стремятся уменьшить безработицу и не очень сильно стремятся сбалансировать бюджет).

единице. Хотя этому предположению мы следовали во всех случаях, настало наконец время поставить его под сомнение. Если считается, что существующие цены будут сохраняться бесконечно, и если с повышением цен соответствующие оценки просто сдвигаются, и теперь уже считается, что новые цены будут сохраняться бесконечно, то можно утверждать: влияние прошлых цен на формирование ожиданий минимально. В общем случае это не так — приведенный пример является весьма специфичным. Исследование этих закономерностей не дает нам оснований сделать вывод, будто такой специфический случай наблюдается весьма часто.

Если эластичность ожиданий во всех случаях равна единице, стабильность системы может поддерживаться только благодаря жестким ставкам заработной платы, но если эластичность ожиданий во всех случаях равна единице, то почему же ставки заработной платы должны быть жесткими? Тот факт, что ставки заработной платы в денежном выражении фиксированы на определенном уровне, не может объясняться стремлением получателей заработной платы получать много денег ради них самих. Причина жесткости денежной заработной платы состоит непременно в том, что те, кто фиксирует уровень заработной платы, обладают в известной мере убежденностью в стабильности покупательной способности денег, иными словами, в том, что они имеют достаточно *неэластичные* ценовые ожидания. И пока эти люди продолжают считать, что определенный уровень цен является «нормальным», абсолютно рациональным поведением для них является фиксирование ставок заработной платы в денежном выражении на уровне, который представляется им «справедливым» относительно «нормального» уровня цен. Однако это не дает нам права полагать, что денежная заработная плата останется жесткой, если понимание «нормальных» цен будет этими людьми утрачено.

Чтобы объяснить жесткость заработной платы, нам пришлось предположить, что участники торговой сделки по поводу заработной платы обладают неким «чувством» нормальных цен, мало отличимых (вероятно) от цен «справедливых». Жесткость заработной платы сохраняется только на протяжении такого периода времени (и он может быть достаточно длительным), в течение которого представители сторон убеждают себя в том, что изменения соответствующих цен (будь то цены продуктов труда или

цены на блага, приобретаемые работниками) носят временный характер. Как только они становятся уверены, что эти изменения носят постоянный характер, *появляется* тенденция к изменению уровня заработной платы. В ситуации же крайней нестабильности, когда «чувство» нормальных цен теряется, стороны прибегают к автоматической скользящей шкале заработной платы, и жесткость денежной заработной платы полностью исчезает.

9. *Нормальные цены.* Если учесть последнее обстоятельство, то предположения, которые необходимо сделать, чтобы получить реалистичную модель экономической системы, становятся очевидными. Мы должны указать для нашей системы факторы, обеспечивающие ее стабильность, достаточную для того, чтобы она могла функционировать, но мы не можем предполагать, будто эти факторы настолько сильны, что предохранят систему от подверженности колебаниям. Чтобы объяснить жесткость цен на определенные товары (в частности, жесткость ставок заработной платы), необходимо учитывать не только жесткость цен, но также и жесткость определенных ценовых ожиданий. Нет каких-либо причин полагать, будто ценовые ожидания всегда неэластичны. На самом деле лучше допустить, что эластичность ценовых ожиданий для разных людей весьма различна. Ожидания людей зачастую действительно выглядят как очень постоянные, они не с легкостью утрачивают уверенность в том, что уровень цен интересующих их товаров останется неизменным, так что с изменением цен их естественная интерпретация ситуации состоит в том, что цены стали якобы ненормально низкими или ненормально высокими. Но есть и другие люди, для которых характерны гораздо более «чувствительные» ожидания; они легко убеждают себя в том, что любое пережитое ими изменение цен носит постоянный характер, или даже в том, что цены будут по-прежнему изменяться в обозначившемся направлении. (Эти различия в «чувствительности» ценовых ожиданий отражают неодинаковое поведение соответствующих цен: «чувствительные» торговцы устанавливают «чувствительные» цены, «нечувствительные» торговцы — постоянные цены. Самыми чувствительными бывают цены на рынках, которые в просторечии именуется «спекулятивными»¹.)

¹ Рассуждая более строго, мы должны учитывать, что изменение текущих цен может неодинаково влиять на ожидания людей

Конечно, характер разделения людей в соответствии с «чувствительностью» такого рода будет очень сильно зависеть от конкретных условий. Привыкшие к постоянным ценам или к весьма медленным изменениям цен, скорее всего, будут в своих ожиданиях «нечувствительными», привыкшие же к резким изменениям цен — «чувствительными». Мы должны быть готовы иметь дело со спектром возможных случаев — от устойчивого сообщества, привыкшего к постоянным условиям (по этой причине его не так легко «обеспокоить»), до сообщества, которое переживало интенсивные возмущения цен (которое соответственно можно характеризовать как экономически нервное).

Различие между отдельными случаями в соответствии с «чувствительностью» участвующих в торговле индивидов зависит, однако, не только от их психологических характеристик, но и от продолжительности периода времени, который охватывается анализом. Мы во всех случаях не должны забывать, что наша «неделя» имеет неопределенную продолжительность — это крайне важно для вопроса о формировании ожиданий. Эластичность ожиданий зависит от относительной значимости прошлого и текущего опыта. Если под словом «текущий» понимать теперь более продолжительный период, то «текущий опыт», безусловно, будет иметь большую значимость, а ожидания индивидов (даже при их прежних психологических характеристиках) окажутся более эластичными. Чтобы сообщество в целом проявляло очень высокую «чувствительность» в течение весьма короткого периода «реального» времени, оно должно характеризоваться как экономически очень нервное. Люди обычно не рассчитывают на то, что смогут совершенно точно предугадать реальные цены, которые установятся в каждый конкретный день, поэтому даже ощутимые отклонения от того, что они считали наиболее вероятной ценой, могут вообще не оказать никакого влияния на их ожидания. Но если средняя цена, реализованная за длительный период, не совпадает с ожидаемой, это.

относительно всех будущих цен. Даже если некто ожидает, что цены через определенное время вернутся к нормальному уровню, его поведение будет «чувствительным», если на него сильно влияют цены, установления которых он ожидает в ближайшем будущем. Аналогичное предположение может заставить человека, на поведение которого влияют только ожидания сравнительно отдаленного будущего, вести себя «нечувствительным» образом.

скорее всего, потревожит ожидания даже самых флегматичных. Поэтому разумно предполагать, что «чувствительность» будет возрастать с увеличением продолжительности «недели».

Означает ли это, что, если в течение короткого периода любая система (исключая самые экономически нервные) является стабильной, она обязательно станет нестабильной в длительном периоде? Думаю, не следует опасаться, что мы придем к такому выводу. Чем длиннее период, до которого мы растягиваем нашу «неделю», тем менее удовлетворительным станет приближение к реальности. Существуют явления, которые лежат за рамками анализа Временного Равновесия, и некоторые из этих явлений следует учесть до того, как мы попытаемся сделать какие-либо обобщения относительно длительных периодов.

ГЛАВА XXII

ВРЕМЕННОЕ РАВНОВЕСИЕ СИСТЕМЫ В ЦЕЛОМ

III. ЗАКОНЫ ЕЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

1. Прежде чем мы оставим систему временного равновесия, надо предпринять попытку подытожить формальные правила ее поведения. Таким был последний этап нашего анализа аналогичной проблемы в статике, но сейчас соответствующая задача оказывается намного сложнее, чем в том случае. Дело в том, что необходимо рассмотреть не только уже рассмотренные вопросы, но и проблему процентных ставок, а также случаи с более и менее эластичными ожиданиями. Эти трудности носят не просто аддитивный, но и мультипликативный характер, поэтому при попытке разработать схему анализа становится очевидно, что существует целый лабиринт возможных вопросов и возможных ответов. С учетом этих обстоятельств я решил отказаться от попытки дать целостную систему выводов и ограничусь решением более скромной задачи. Я выведу одно фундаментальное утверждение, на котором могут быть основаны выводы для всех конкретных случаев, после этого я просто приведу несколько иллюстраций приложения этого утверждения к действительности.

Главное, что мы хотим выяснить, — вопрос о том, как общие изменения таких всем известных величин, как денежные резервы, сбережение и инвестирование, воздействуют на цены, производство и процентные ставки. Эти общего характера изменения можно исследовать с помощью более привычных для нашего обсуждения понятий и объяснять их как сдвиги в спросе на товары и на деньги, или на деньги и ценные бумаги, или на товары и ценные бумаги. Статическая теория обеспечила нас техникой изучения эффектов, обусловленных сдвигами в спросе, потому кажется, что единственное, что мы должны сделать, — это выразить правила статики с помощью понятий, входящих в триаду «товары — ценные бумаги — деньги».

К сожалению, дело обстоит не так просто. Существует

только один специфический случай, когда наблюдается точное соответствие между статической системой (выводы из анализа которой мы знаем) и системой временного равновесия (анализ которой мы хотим провести). Речь идет о случае, когда все ожидания жестко неэластичны. Для всех остальных случаев нет оснований полагать, что соответствующие выводы сколько-нибудь точно совпадут. В то же время (по многим причинам) именно случай с эластичными ожиданиями (или по крайней мере с достаточно эластичными) представляется самым важным.

Лучший способ преодолеть возникшее затруднение состоит в том, чтобы рассматривать пример с эластичными ожиданиями, разделив анализ на отдельные этапы. Вначале рассмотрим, что будет происходить при неэластичных ожиданиях. Это позволит нам выяснить влияние определенного (первичного) сдвига в ценах и процентных ставках. Далее предположим, что характер ценовых ожиданий, процентных ожиданий или тех или других вместе такой же, как и характер первоначального изменения текущих цен и процентных ставок. Этот сдвиг в ожиданиях приведет к дальнейшим изменениям спроса, аналогичным по своему характеру первоначальным изменениям его. Последствия вторичного сдвига можно исследовать тем же способом, что и при анализе первоначального сдвига.

Одним из преимуществ данного метода исследования является то, что он позволяет понять нам логическую последовательность событий, которая, видимо, достаточно точно соответствует действительной временной последовательности причин и следствий. Мы видели, что эластичность ожиданий обычно становится тем выше, чем больше времени уходит на процесс установления соответствия между данными величинами¹. Итак, вызванное определенными изменениями первичные последствия, которые нам предстоит исследовать, так или иначе связаны с последствиями первоначальных воздействий; вторичные последствия, являющиеся объектом следующего этапа нашего анализа, вполне могут оказаться такими же, как первичные, но лишь отсроченными.

2. Первое, что необходимо сделать, — это исследовать закономерности функционирования системы с неэластичными ожиданиями. Чтобы вывести формальные заключения

¹ См. с. 405.

будет достаточно сократить число входящих в систему элементов до трех «благ» — товаров, ценных бумаг и денег. Эти три «блага» имеют две «цены» — цены товаров и ценных бумаг (последняя выражается нормой процента). Что произойдет с этими «ценами» при изменении спроса?

Поведение данных трех элементов было детально изучено в гл. V. В системе, которую можно свести к обмену тремя товарами X , Y , Z , увеличение спроса на товар X , выраженного товаром Z , должно вызвать увеличение цены товара X , выраженной товаром Z . Воздействие увеличения спроса на X на цену товара Y было разделено на эффект дохода и эффект замещения. Эффект замещения действует в сторону увеличения цены товара Y , выраженной в товаре Z , если X и Y взаимозаменяемы, и в сторону понижения, если они взаимодополняемы. Он будет понижать цену товара Y , выраженную в товаре X , если Y и Z взаимозаменяемы, и повышать эту цену, если они взаимодополняемы. Что касается эффекта дохода, лучший способ его рассмотрения состоит в том, чтобы взять первоначальное изменение цен, обусловленное эффектом замещения, и посмотреть, окажет ли изменение в распределении богатства (связанное с этим первоначальным изменением цен) сколько-нибудь существенное влияние на относительный спрос на различные «блага» (это тот же прием, который мы используем при исследовании ожиданий). Если наблюдается существенное изменение в масштабах относительного спроса, его следует учитывать при оценке конечного результата.

Когда мы применяем эти рассуждения, анализируя триаду «товары, ценные бумаги, деньги», становится очевидно, что *вообще* относительно эффекта дохода мало что можно сказать. помимо того что нельзя забывать учитывать его в конкретных приложениях. Однако достаточно много можно рассуждать относительно эффекта замещения — и на нем мы можем сосредоточить в дальнейшем внимание.

Прежде всего, могут ли вообще наблюдаться отношения дополняемости между двумя любыми элементами триады? Это проблема, которую мы еще должным образом не анализировали. Впрочем, мы видели, что есть причины полагать, что деньги и ценные бумаги являются, по-видимому, *близкими* заменителями¹. Если это так, то маловеро-

¹ См. гл. XIII.

ятно, что взаимоотношения между деньгами и товарами, с одной стороны, и ценными бумагами и товарами — с другой, могут очень сильно различаться. Это должно означать, что все три пары элементов, составляющие триаду, должны быть взаимозаменяемы. При этом только одна пара из трех может состоять и из взаимодополняемых элементов (это соответствует обычным правилам), так что должны быть взаимодополняемы деньги и товары, в то время как ценные бумаги и товары не будут взаимозаменяемы, или наоборот. Если такое совершенно невозможно, единственной альтернативой остаются отношения заменяемости между элементами всех трех пар.

Мы знаем, как функционирует система в этом случае, поэтому необходимо лишь переформулировать наши прежние выводы в новых попятях.

1) Увеличение спроса на товары в денежном выражении повысит уровень цен на товары в денежном выражении. Поскольку ценные бумаги служат заменителями товаров, их цена также повысится, иными словами, норма процента упадет.

2) Увеличение спроса на ценные бумаги в денежном выражении повысит цену ценных бумаг, иными словами, понизит норму процента. Поскольку ценные бумаги и товары взаимозаменяемы, это также вызовет повышение цен товаров.

3) Увеличение выраженного в товарах спроса на ценные бумаги вызовет рост цены ценных бумаг относительно уровня товарных цен; поскольку здесь нет отношений дополняемости, покупательная способность денег, выраженная в товарах, должна возрасти, а их покупательная способность, выраженная в ценных бумагах, — упасть. Уровень цен на товары в денежном выражении должен снизиться, как и норма процента.

3. Вот такими оказываются формальные правила функционирования экономики с неэластичными ожиданиями. Второе и третье из этих правил кажутся с первого взгляда вполне приемлемыми, первое же выглядит довольно неожиданным. Но и оно станет приемлемым после подробного анализа; при этом особое внимание мы уделим точной формулировке тех предпосылок, которые обязательно должны выполняться, чтобы данное правило имело силу.

Предположим, что спрос на один какой-либо товар расширяется. Ожидания неэластичны, так что расширение

спроса должно восприниматься как временное, и все обусловленные этим расширением изменения цен также должны восприниматься как временные. Тогда расширение спроса будет встречено на рынке, насколько это возможно, уменьшением запасов или увеличением выпуска. Тем самым будет ослаблено влияние расширения спроса на цены других товаров. Ясно, таким образом, что значительное, но временное увеличение спроса может почти не повлиять на цену данного товара, а этим влиянием на цены других товаров вообще можно пренебречь. Вместе с тем все это заимствование у будущего должно иметь и обратную сторону: продавцы, предпочитающие сегодняшние продажи будущим, должны или увеличивать свою денежную наличность, или меньше занимать (ускоренный возврат кредитов становится формой оплаты за сокращение заимствования); покупатели, откладывающие покупки, должны или увеличивать свою денежную наличность, или больше занимать. Если речь идет о расширении только спроса на деньги (это может наблюдаться, когда период, на который откладываются покупки и приближаются продажи, является коротким), то норма процента не претерпевает каких-либо изменений. Но во всех случаях, когда движение нормы процента изменяется, она обязательно будет понижаться.

Конечно, необходимо понимать, что все эти последствия временных изменений в уровне спроса должны быть, скорее всего, незначительными; воздействие же их на норму процента будет, скорее всего, совсем незаметным, поскольку деньги и ценные бумаги служат близкими заместителями. Их взаимозаменяемость нагляднее, когда норма процента сравнительно низка (это очевидно, так как именно существование подобной взаимозаменяемости удерживает норму процента от падения до нулевого уровня). Получается, что при низком уровне первоначальной формы процента никакое умеренное изменение в рыночных условиях не в состоянии сдвинуть ее; если же первоначальное значение нормы процента высоко, она гораздо легче поддается изменениям.

4. Попробуем теперь принять во внимание эластичность ожиданий и начнем с эластичности ценовых ожиданий. Мы должны знать, каковы возможные последствия изменений в ценовых ожиданиях, иными словами, к какого рода сдвигам в спросе (из тех, что мы рассматривали)

эти изменения, скорее всего, приведут. Оказывается, здесь могут наблюдаться двоякие или тройкие проявления изменений в ценовых ожиданиях. С одной стороны, поскольку будущие блага и сегодняшние блага являются, как правило, заменителями, возникает предположение, что ожидания повышения цен увеличат текущий спрос на товары. Если у фирмы появляются ожидания, что в будущем цены на производимые ею товары повысятся, то она, вероятно, увеличит сегодняшние затраты на производственные факторы и, может быть, уменьшит выпуск продукции. Такое увеличение затрат (уменьшение выпуска) должно уравновешиваться соответствующим движением спроса на ценные бумаги либо на деньги. Поэтому можно считать, что данная фирма сдвигает свой спрос «в ущерб» деньгам или ценным бумагам и «в пользу» товаров. Известно, что последствия этого должны сводиться к следующему. Возросшие «инвестиции» фирмы, финансирующиеся за счет займов, приведут в конечном счете к расширению выраженного в ценных бумагах спроса на товары; это вызовет рост цен на товары и увеличение нормы процента. Если подобные «инвестиции» финансируются частично за счет сократившегося спроса на деньги, то норма процента не повысится или ее повышение окажется ограниченным; однако цены на товары при этом будут расти еще сильнее.

Можно ли что-нибудь сказать относительно того, насколько вероятно использование фирмой каждого из двух отмеченных способов финансирования? Фирма будет финансировать подобные «инвестиции» за счет денежных резервов, вероятнее всего, по той причине, что такая необходимость должна же когда-то возникнуть, — на этот случай и держат денежные резервы. Поэтому, когда такое положение на рынке только что сложилось, финансирование будет, вероятно, осуществляться за счет займов; если же оно не явилось неожиданным — за счет денежных резервов. (Что-то в этом роде вполне может наблюдаться в широких масштабах на ранних стадиях хозяйственного оживления; здесь кроется одна из причин того, почему в этот период может не быть какого-либо давления на процентные ставки.)

В то же время, если фирма ожидает, что цены на факторы, которые она планирует использовать, возрастут, она не обязательно должна увеличивать текущие затраты на эти факторы, поскольку нередко между факторами существуют отношения взаимодополняемости в течение извест-

ного периода времени. Если же установление более высоких цен ожидается в ближайшем будущем, то планируемые фирмой расходы на факторы (в денежном выражении) увеличиваются, поэтому может увеличиваться и ее спрос на деньги. Это следует оценивать как сдвиг спроса «в ущерб» ценным бумагам и «в пользу» денег.

Есть и другие причины, объясняющие, почему спрос на деньги может возрасти. Рост ожидаемой цены продуктов предполагает повышение дохода предпринимателя, и это может привести к росту его расходов (как реальных сегодняшних расходов, так и планируемых на ближайшее будущее) на потребительские товары. Это должно оцениваться как сдвиг спроса «в ущерб» ценным бумагам и «в пользу» товаров, а также, вероятно, «в пользу» денег.

Анализ такого же рода можно провести применительно к ценовым ожиданиям частного индивида, хотя вряд ли стоит подробно на этом останавливаться. Должна действовать определенная тенденция к замещению во времени: она обусловит расширение текущего спроса на товары, поскольку ожидания повышения цен подразумевают ожидания более высоких доходов, может расшириться и спрос на деньги.

При рассмотрении этих различных тенденций совместно становится ясно, что появление ожиданий повышения цен может приводить к различным последствиям. Вероятнее всего, будет наблюдаться сдвиг спроса в «пользу» товаров (и главным образом «в ущерб» спросу на ценные бумаги). Это повлечет за собой повышение уровня цен на товары, равно как и действие определенной тенденции к повышению нормы процента. Но эта возможность не единственна. Появляются веские причины для сдвига спроса «в ущерб» ценным бумагам и «в пользу» денег, что усилит изменение нормы процента и поставит преграду повышению цен. Обычно эти обстоятельства следует так или иначе учитывать. Кроме того, можно представить себе случай, когда сдвиг спроса «в пользу» товаров будет уравниваться сокращением спроса на деньги, так что не может наблюдаться рост нормы процента. Более того, может случиться, что ожидание повышения некоторых цен (таких, как цены факторов) будет не способно вызвать расширение спроса на товары в целом (включая эти самые факторы). Тем не менее будет, видимо, оправданным рассматривать все эти случаи как исключения: когда мы имеем дело с ожиданиями достаточно общего повышения цен,

они невозможны, так как обычно появляются силы, действующие в противоположном направлении.

5. Теперь мы можем с известной долей вероятности утверждать, что ожидания повышения цен обычно ведут к росту цен и росту нормы процента; ожидания же падения цен обычно вызывают их снижение, а также снижение нормы процента. В системе, где ценовые ожидания эластичны, изменение текущих цен меняет ценовые ожидания в том же направлении. Таким образом, правила (которые мы сформулировали применительно к случаю с неэластичными ожиданиями) теперь можно расширить, чтобы охватить и случай с эластичными ценовыми ожиданиями. При этом необходимо учесть все сделанные выше оговорки; и тем не менее основной его смысл достаточно очевиден.

Когда ценовые ожидания эластичны, всякого рода воздействия на цены (которые мы проанализировали для случая с неэластичными ожиданиями), скорее всего, усилятся, но норма процента всегда должна изменяться в том же направлении, что и уровень цен. Поэтому: 1) если мы начинаем анализ со сдвига спроса «в пользу» товаров и в «ущерб» деньгам, то первичное воздействие должно привести к некоторому росту цен и снижению нормы процента (если она вообще изменяется); вторичное же воздействие приводит к дальнейшему повышению цен и *повышению* нормы процента; 2) если мы начинаем анализ со сдвига спроса «в пользу» ценных бумаг и «в ущерб» деньгам, то можно сказать, что происходит аналогичный процесс; первичное воздействие должно привести к понижению нормы процента и росту цен, вторичное воздействие — к еще большему росту цен и повышению нормы процента¹. (Здесь следует, однако, отметить, что вторичное воздействие возможно, только если цены действительно растут благодаря первичному воздействию; если норма процента уже низка, насколько это вообще возможно, или если падение процента не может стимулировать спрос на блага, вторичного воздействия может вообще не наблюдаться.) 3) Если мы начинаем анализ со сдвига спроса в «ущерб» ценным бумагам и «в пользу» товаров, то придем

¹ См.: Marshall. Money, Credit and Commerce, p. 257. «Новая денежная наличность... сначала увеличивает желание кредиторов ссужать деньги и понижает норму процента. Но затем она повышает цены и поэтому ведет к увеличению процента».

к выводу, что первичное воздействие должно вести к росту цен и к повышению нормы процента; здесь вторичное воздействие лишь усиливает первичное.

Нас не должно удивлять то обстоятельство, что в системе с эластичными ценовыми ожиданиями некоторые из подобных воздействий носят довольно-таки вероломный характер: мы знаем, что, когда эластичность ценовых ожиданий проходит в своих изменениях некоторую точку, стабильность системы становится крайне сомнительной. Мир, в котором возрастание выраженного в деньгах спроса на ценные бумаги может (хотя бы в конечном итоге) вызвать повышение нормы процента, уже одним только этим громко возвещает о своей нестабильности.

Как мы видели в предыдущей главе, можно полагать, что нестабильность системы будет проявляться лишь постепенно, по мере того как с течением времени ожидания будут становиться все более эластичными. Это оправдывает рассмотрение первичных воздействий, которые мы только что исследовали, в качестве импульсных воздействий, а вторичных — как последующих событий, связанных причинно-следственной зависимостью. Однако не следует полагать, будто повышение эластичности ожиданий происходит сколько-нибудь равномерно, гораздо вероятнее, что эластичность ожиданий будет возрастать на разных рынках совершенно по-разному. Если первая стадия этого процесса приблизительно выражается нашими первичными воздействиями, то его следующая стадия будет характеризоваться значительным повышением эластичности одних ожиданий при незначительном изменении других. При этом на первичные воздействия необходимо «наложить» воздействия, связанные с изменением некоторых ценовых ожиданий у некоторых индивидов; это скажется в первую очередь на уровне цен соответствующих товаров, а также на ценах товаров, тесно связанных с первыми. Это соображение имеет очень большое значение для подробного исследования процесса изменения цен. Влияние первоначального возмущения на общую систему цен не исчерпывается теми воздействиями на цены взаимосвязанных товаров, которые мы выявили в статическом анализе. Повышение спроса на товар X (на данном этапе проявление причинно-следственной зависимости) совсем не обязательно сильнее всего повлияет на цены тех товаров, которые являются его ближайшими заменителями. Вполне вероятно, что на данном этапе сильнее изменятся цены товаров,

которые не столь тесно связаны с товаром X, но которыми торгуют лица с более эластичными ожиданиями¹.

Другой результат относительной нечувствительности отдельных ценовых ожиданий состоит в жесткости ставок заработной платы. Жесткость заработной платы подразумевает некоторую безработицу. Изменения в определенном диапазоне спроса на труд отражаются в изменениях скорее занятости, чем ставок заработной платы. И пока потенциальные возможности безработных достаточно сильно различаются между собой, резонно полагать, что труд в целом служит сильным «заменителем» всех других благ в целом. Ведь степень занятости рабочей силы (а также соответственно совокупный объем производства) непосредственно связана с уровнем цен и в изменении подчиняется тем же законам. Однако с сокращением безработицы уменьшаются и различия в возможностях незанятого населения, а ставки заработной платы могут стать не такими жесткими. При этом данное повышение цен приведет к соответственно меньшему сокращению безработицы (формулируя сказанное по-иному, можно сказать, что если расширение спроса не затрагивает непосредственно особые виды труда, то потребуются большее возмущение системы цен, чтобы наблюдалось данное сокращение безработицы).

6. До сих пор мы ничего не говорили о процентных ожиданиях. Об эластичности процентных ожиданий можно сказать немного, но и это немного очень важно. Пока процентные ожидания неэластичны, долгосрочная норма процента (которая зависит в основном от процентных ожиданий) должна считаться приблизительно неизменной; она в основном не зависит от изменений текущего спроса и предложения. Поэтому норма процента, поведение которой мы обсуждаем, почти наверняка может быть лишь краткосрочной ставкой процента. Те виды изменений системы, с которыми нам приходилось иметь дело, не могут сильно повлиять на величину долгосрочной ставки процента, если не ожидается, что условия на рынке ценных бумаг будут достаточно долго изменяться².

¹ Не поэтому ли оказывается, что легче стимулировать бум путем увеличения спроса на капитальные, чем на потребительские блага?

² Есть только один случай, когда эта ставка процента может подвергнуться изменениям. Долгосрочная ставка процента — средняя не из ожидаемых краткосрочных ставок, а из будущих кратко-

Теперь, конечно, резонно предположить, что процентные ожидания характеризуются некоторой эластичностью, по крайней мере на стадии вторичных воздействий, хотя (как мы видели в предыдущей главе)¹, высокой эластичностью будут обладать скорее ценовые ожидания, чем процентные. Поэтому следует учесть возможность некоторого воздействия соответствующих изменений и на долгосрочную ставку процента, хотя в целом эта ставка является довольно «негибкой».

Начнем изучение этого воздействия с рассмотрения вопроса о том, что произойдет при общем изменении процентных ожиданий, которое не связано с каким-либо из рассмотренных нами видов изменения спроса. Предположим, далее, что краткосрочная ставка процента задана. Если повышение процентных ожиданий не сопровождается какими-либо изменениями в уровне краткосрочной ставки, то уменьшится дисконтированная стоимость будущих продаж и покупок (продаж и покупок, совершаемых в будущем через больше чем один короткий период), это, как правило, приводит к возникновению эффекта замещения, уменьшающего текущий спрос на товары. Все будет выглядеть так, как будто наблюдаются последствия уменьшения ценовых ожиданий. Здесь возможны различные исключения, но, вероятно, цены товаров (в денежном выражении) будут стремиться вниз, и *краткосрочная* ставка процента также будет стремиться к уменьшению.

Итак, автономное изменение в уровне процентных ожиданий приведет к разнонаправленному движению краткосрочных и долгосрочных ставок процента. Пессимизм людей относительно будущей динамики нормы процента вызывает сокращение спроса на ценные бумаги, а это сдерживает расширение спроса на блага и вызывает падение цен; тем самым ослабляется давление на рынок краткосрочных кредитов.

Если изменение процентных ожиданий вызвано изменением положения дел на рынке ценных бумаг (иначе го-

срочных ставок, а будущая краткосрочная ставка равна ожидаемой ставке *плюс* премия за риск (см. с. 257—258). Если благодаря расширению текущего спроса эта премия за риск растет, то может измениться и долгосрочная ставка процента, даже если процентные ожидания неэластичны. Чтение последней работы г-на Хутри, "A Century of Bank Rate", заставило меня почувствовать, что я, видимо, недооценивал значение этого соображения.

¹ См. с. 393.

вора, если процентные ожидания эластичны), действует тот же принцип. Но теперь изменение краткосрочной ставки приводит к соответствующему изменению долгосрочной ставки, что оказывает обратное воздействие на рынок краткосрочных обязательств и тем самым сдерживает движение краткосрочной ставки. Если процентные ожидания неэластичны, то величина процента приводится в соответствие с условиями рынка за счет изменения краткосрочной ставки; следовательно, значительное сокращение спроса на ценные бумаги (или расширение их предложения) окажет очень большое влияние на движение краткосрочной ставки. Вместе с тем (ведь процентная ставка никогда не выражается отрицательной величиной) значительное расширение спроса на ценные бумаги может зачастую вообще не сказаться на уровне процентных ставок. Если процентные ожидания эластичны, соответствующее «давление» с рынка краткосрочных обязательств снимается и переносится на рынок долгосрочных обязательств; опасность очень сильного повышения краткосрочных ставок при этом уменьшается, и (если учесть возможность дополнительного воздействия на цены соответствующих долгосрочных изменений) точно так же уменьшается опасность последствий того, что процент становится «бездейственным», поскольку существует минимум, ниже которого процентные ставки упасть не могут.

Тем не менее, как я уже говорил, я не верю, что можно рассчитывать на что-нибудь более значимое, чем небольшая эластичность процентных ожиданий. Гораздо вероятнее то, что долгосрочную ставку процента будут определять в основном достаточно долгосрочные перспективы: опасения будущих кредитных рестрикций (а не текущей кредитной политики), ожидаемое поведение банковской системы в экстремальных случаях, оценки вероятности возникновения подобных экстремальных случаев.

ГЛАВА XXIII

НАКОПЛЕНИЕ КАПИТАЛА

1. Остается еще один вопрос, который следует обсудить прежде, чем мы сможем заявить, что выполнили поставленную задачу — сформулировать основные принципы чистой теории экономической динамики. Используя принятые в нашей модели понятия, можно сказать, что до сих пор нас волновало лишь происходящее в конкретную «неделю», иными словами, последствия изменений в экономике, которые могут наступить немедленно, если люди достаточно быстро осознают их, а связи между рынками достаточно налажены. Конечно, в действительности проявление даже подобных воздействий может потребовать некоторого времени, и это обстоятельство мы стремились учитывать. Но нам еще предстоит изучить механизм тех воздействий, реализация которых *должна* требовать какого-то времени. Речь идет о воздействиях, проявление которых «откладывается» не из-за неналаженности связей между рынками и несовершенного знания, а из-за «технической» продолжительности производственного процесса. Используя понятия нашей модели, мы должны исследовать, что происходит в последующие «недели» по мере реализации планов, составленных в первый понедельник. По этому поводу, вероятно, можно очень много сказать, но я думаю, что важные соображения можно изложить достаточно кратко.

Действительные цены, которые установятся во второй понедельник (как и те, которые установились в первый понедельник), частично формируются под действием сложившихся на данный момент желаний и ожиданий индивидов, составляющих экономическую систему (здесь можно повторить уже сказанное в предыдущих главах — не возникает никаких новых проблем). Но устанавливаемые в каждый момент цены определяются также существующим в этот момент капитальным оборудованием (в самом широком смысле слова); в свою очередь объем капита-

ного оборудования, существующего ко второму понедельнику, определяется масштабами деятельности, осуществляющейся в предыдущие недели, включая ту неделю, которая только что закончилась. Если (это возможно теоретически, но совершенно неосуществимо на практике) осуществлявшаяся в эту неделю деятельность включала производство товаров, совершенно аналогичных потребленным или использованным в течение этой недели товарам (не больше и не меньше), то капитальное оборудование, существующее ко второму понедельнику, может как по количеству, так и по составу остаться в точности таким же, как и в первый понедельник. В отношении таких *стационарных* условий не возникает новых проблем, которые мы должны бы здесь рассматривать. Но при всем прочем появляется новая проблема: влияние процесса накопления (или денакопления) капитала на цены.

Предположим, что производственные планы, принятые каким-либо предпринимателем в первый понедельник, включают накопление капитала в течение первой недели. Иными словами, в течение первой недели затраты факторов производства осуществляются не просто для того, чтобы темпы роста затрат и выпуска, характерные для первой недели, сохранились и впредь, но чтобы стало возможным увеличение объема выпуска (или сокращение затрат) в последующие недели по сравнению с первой¹. Предположим, что уже во вторую неделю отдельные такие усилия начинают приносить плоды. Тогда (просто в результате выполнения первоначальных планов) существующее ко второму понедельнику оборудование будет таким, что или предложение некоторых товаров окажется большим, чем в первую неделю (на графике кривые предложения сдвигаются вправо), или спрос на некоторые блага (услуги) будет меньше. Даже при условии, что вкусы потребителей и ожидания останутся ко второму понедельнику такими же, какими они были в первый понедельник, необходимо учесть эти изменения в объеме наличного оборудования. Они должны вызвать падение цен (ведь расширение предложения и сокращение спроса приводят к примерно одинаковым последствиям), т. е. в целом во второй понедельник цены должны быть ниже (*ceteris paribus*), чем в первый.

¹ Для целей настоящей главы нам не требуется более точное определение накопления капитала, чем данное.

И все-таки правило, согласно которому расширение предложения неизбежно ведет к падению цен, должно выполняться только в том случае, если речь идет о расширении предложения *в денежном выражении*. Именно применение денежной шкалы означает, что кривая предложения должна «сместиться» вправо. Наблюдается ли здесь такой случай? Чтобы выяснить, будут ли цены, установившиеся во второй понедельник, выше или ниже, чем цены первого понедельника, необходимо предположить, что во второй понедельник установятся те же цены, которые были и в первый понедельник, а затем посмотреть, каков будет характер превышения предложения над спросом (или наоборот), возникающего при таких ценах. Можно утверждать, что будет наблюдаться превышение предложения над спросом на рынках тех благ, выпуск которых увеличился (или уменьшился в результате выполнения планов затраты). Но (при предположении о неизменности потребительских вкусов и ожиданий) единственны ли эти изменения в предложении или спросе? Конечно, нет. В результате накопления капитала положение предпринимателей, планирующих увеличение производства, улучшится по сравнению с их положением в первый понедельник: поток их будущих чистых доходов возрастет. Это, вероятно, увеличит их спрос на блага, а поэтому будет отчасти сдерживаться падение цен.

2. Разобраться подробно в действии этих сил можно лучше всего, если рассмотреть несколько различных конкретных примеров.

Прежде всего, обратимся к случаю, когда накопление капитала в течение первой недели принимает форму внедрения некоторого постоянно применяемого усовершенствования: оно, как ожидается, будет начиная со второй недели обеспечивать постоянный поток чистых приращений выпуска, в будущем бесконечно продолжающийся. (На самом деле этот случай маловероятен, но это простой случай, и с него можно начать анализ.) Приостановка внедрения такого усовершенствования, несомненно, повлечет за собой серьезное изменение положения дел; но даже если во вторую неделю соответствующие процессы будут продолжаться, как и в первую неделю, то ситуация, складывающаяся на рынке во вторую неделю, должна будет отличаться от ситуации, характерной для первой недели, двумя особенностями: 1) некоторых благ будет выпускаться

больше, чем в первую неделю; 2) положение предпринимателей, которые данное усовершенствование уже внедрили, улучшится. Полагая, что эти предприниматели ожидают в будущем установления неизменных цен и неизменной нормы процента, мы можем заключить, что их доход возрастет на величину, в точности равную стоимости добавочного выпуска¹. Если они израсходуют весь свой дополнительный доход, то увеличение спроса на некоторые блага окажется в точности равным расширившемуся предложению других благ. Тем самым в конечном итоге цены некоторых благ возрастут, цены некоторых благ понизятся, но при этом можно говорить о том, что некий общий уровень цен останется неизменным.

И все-таки на практике многие люди, видимо, склонны строить планы расходов, исходя из заповеди «жить в рамках доходов». Это, вероятно (хотя и не обязательно), также может повлечь за собой сбережение части дополнительного дохода. Если они поступают таким образом (т. е. расходуют меньше, чем общее приращение дохода), то цены будут в целом стремиться вниз. Когда накопление капитала принимает форму, которую мы здесь рассматриваем, необходимо ожидать, что после завершения производства соответствующих капитальных благ возникнет понижающее давление на цены.

Это обыкновение предпринимателя — расходовать на потребление лишь часть общего приращения дохода — служит одной из причин, объясняющих, как накопление капитала может стимулировать снижение цен. Но эта причина не единственная².

Допустим, в частности, что накопление капитала принимает иную, чем та, что предполагали прежде, форму — на этот раз более реалистичную. Допустим, что оно предполагает создание новых капитальных благ, производство которых требует нескольких недель и которые начнут

¹ См. гл. XIV.

² Своеобразное определение дохода, данное г-ном Кейнсом («Общая теория...», гл. 6), выглядит так, будто его специально придумали, чтобы получить возможность заявить, что обычное сбережение части добавочного дохода — это единственный способ, позволяющий снизить цены с помощью накопления капитала. Я не вижу преимуществ у подобного подхода. Безусловно, концепции лучше использовать в том смысле, в каком такое использование будет естественным, и следует допускать, что влияние накопления капитала на цены может передаваться не одним, а несколькими способами.

применяться в качестве орудий производства только после того, как этот период завершится. В этом случае, если производство капитальных благ началось в первый понедельник, они не будут готовы ко второму, так что к этому моменту предложение товаров не увеличится. Но тем не менее в эту вторую неделю доходы предпринимателей увеличатся по крайней мере на величину процента, приносимого капиталом, вложенным в завершенное строительство. С началом нового строительства стоимость активов предпринимателей возрастет; они могут ожидать (при условии, что ценовые ожидания не меняются), что будут в состоянии, не обедняя себя, израсходовать на потребление по крайней мере часть процента, приносимого данным приращением стоимости¹. Поэтому расходы предпринимателей вполне могут возрасти. В этом случае выпуск продукции не будет расти в соответствии с увеличением расходов и цены в таких условиях могут только лишь повышаться.

Тем не менее продолжим наше изложение. Предположим, что производство новых капитальных благ, вместо того чтобы в первый понедельник начаться, к этой дате почти закончилось, так что во вторую неделю они начинают действовать как орудия производства. В этом случае во вторую неделю выпуск продукции значительно увеличится, увеличится и доход предпринимателей, но рост дохода окажется небольшим по сравнению с ростом выпуска, так как возросшие поступления предпринимателей предварительно уже сильно дисконтированы. Даже если предприниматели полностью израсходуют приращения своих доходов, цены все еще будут стремиться вниз, и эта тенденция сохранится, даже если незамедлительно начнут создавать новый набор таких же капитальных благ.

Речь идет всего лишь об особом случае, но он позволяет показать, что приращение выпуска и приращение дохода не обязательно сколько-нибудь точно соответствуют одно другому. В ходе накопления капитала, когда процесс создания капитальных благ достаточно длителен, а выпуск продукции начинает нарастать через долгое время после того, как были сделаны затраты, доход начнет уве-

¹ Простой пример, подробно показывающий, как процесс накопления капитала сказывается на уровне дохода, рассматривается в примечании, приведенном в конце настоящей главы.

личиваться заметно раньше, чем выпуск. Как это скажется на затратах, будет, конечно, зависеть от степени приверженности людей к своим планам (а на практике и от дивидендной политики компаний). Люди, может статься, начнут неохотно увеличивать расходы, пока не увидят плоды своих сбережений материализованными в форме возросшего выпуска продукции. Но хотя в бухгалтерской практике эти соображения в значительной степени оправданы на практике (конечно же, с точки зрения интересов общества это весьма желательно), с частной точки зрения нет никаких важных причин, вынуждающих людей поступать подобным образом. Естественно ожидать, что в ходе активного инвестирования создание капитальных благ сопровождается увеличением расходов, так что практически не остается сил, способных уравновесить депрессивное воздействие на систему со стороны выпуска, возрастающего по мере ввода в действие произведенных капитальных благ.

До тех пор пока возросший выпуск не воплощается в росте расходов, он должен обеспечивать либо расширение покупок ценных бумаг (включая выплату займов), либо увеличение кассовых остатков. Есть некоторые основания предполагать, что процесс сбережений (о котором здесь и идет речь) должен отчасти приобретать каждую из этих форм¹. Но какой бы ни была эта форма, будут справедливы правила, сформулированные в предыдущей главе. Перемещение спроса «от товаров к ценным бумагам» (расширение предложения товаров действует как уменьшение спроса) должно вести к падению цен и процентных ставок; смещение его «от товаров к деньгам» должно вести к падению цен (в то же время оно должно, вероятно, способствовать, по крайней мере в первую очередь, повышению нормы процента).

Конечно, необходимо помнить, что это лишь один из возможных способов влияния на цены и последнее легко может быть перекрыто действием противонаправленных сил. Здесь мы, как всегда, придерживаемся правила *ceteris paribus*. Само по себе расширение выпуска продукции, обеспечиваемого благодаря завершению производственного процесса, способствует понижению цен; однако при одновременном действии неких сил, обычно вызывающих рост цен, тенденция к снижению цен может не проявиться

¹ См. с. 369—370.

В то же время не следует полагать, что падение цен, которое здесь рассматривалось, представляет собой «безобидное» явление и что упадет цена только того продукта, выпуск которого возрос, а цены же остальных продуктов будут неизменными. Весьма вероятно, что цены других товаров тоже упадут. С учетом того, что в системе в целом преобладают отношения заменяемости (с этим явлением мы теперь уже хорошо знакомы), увеличение спроса на деньги и соответствующее уменьшение спроса на определенный товар обычно вызывают снижение цен на другие товары; вероятно, что при этом цены любых случайно выбранных товаров упадут, а не возрастут. Смещение спроса «в пользу» ценных бумаг будет, видимо, способствовать лишь относительно понижению остальных цен, поэтому при достаточно сильном падении нормы процента тенденции к падению цен других товаров может не наблюдаться. Но если норма процента снижается незначительно или если ее снижение недостаточно, чтобы существенно стимулировать спрос на товары, то вероятно, что денежные цены на прочие товары, кроме товара, выпуск которого возрос, будут по-прежнему снижаться (как, впрочем, и цена данного товара). Подытоживая, можно сказать, что подобный исход наиболее вероятен.

Если бы ставки денежной заработной платы были гибкими, то, вероятнее всего, наблюдалось бы именно их снижение; однако ставки заработной платы характеризуются жесткостью, поэтому первичный эффект на рынке труда, вероятнее всего, сведется к росту безработицы.

3. В случаях, подобных рассмотренным в нескольких последних главах (когда ценовые ожидания очень эластичны), такое падение цен (если оно ничем не уравновешивается) может иметь весьма серьезные последствия. Даже в ситуациях, которые нельзя считать экстремальными и когда люди сравнительно медленно изменяют свои ожидания, оно может серьезно сказаться на занятости из-за жесткости ставок денежной заработной платы. Тем не менее все это не означает, что накопление капитала нежелательно, хотя некоторые из его последствий могут таковыми оказаться.

Когда же мы посмотрим, как изменяются относительные цены товаров и услуг в результате накопления капитала (именно относительные цены определяют реальные доходы, и именно реальные доходы важны с точки зрения

экономического благосостояния), то, по всей вероятности, получим совершенно иную картину. Попробуем проследить за воздействием процесса накопления капитала на реальную заработную плату, полагая, что ожидания характеризуются определенной жесткостью, достаточной для сохранения стабильности системы. Удобно начать исследование со стационарных условий, а затем использовать их при сравнениях как стандартные. На первой стадии процесса накопления, когда капитальные блага еще создаются и их производство не завершено, увеличивается спрос на ресурсы, необходимые для производства капитальных благ. Эти ресурсы состоят, вероятно, в основном из рабочей силы. Поэтому спрос на труд оказывается больше, чем он был бы при сохранении стационарных условий. Однако воздействие возросшего спроса на уровень реальной заработной платы зависит до некоторой степени от характера принятого альтернативного варианта, за счет которого и расширился спрос на труд. Если спрос финансируется за счет сокращения расходов на потребительские товары (т. е. за счет сбережений), то труд почти наверняка «выигрывает» — ведь изменение в системе сведется к увеличению спроса на труд, выраженного в потребительских товарах, а это должно повысить реальную заработную плату. т. е. цену труда, выраженную в потребительских товарах. Вместе с тем определенное внимание следует уделить вопросу о том, в какой степени потребительские товары отдельных видов, поставляемые на рынок теми, кто осуществляет сбережения, служат хорошими заменителями потребительских товаров тех видов, которые нужны получателям заработной платы¹. Чем выше будет степень заменяемости, тем большим окажется повышение реальной заработной платы, выраженное в потребительских товарах, которые приобретаются самими получателями заработной платы.

Если спрос на труд финансируется иным образом, например первоначальным изменением в системе оказывается увеличившийся спрос на труд, выраженный в ценных бумагах, то по-прежнему можно полагать, что цены потребительских товаров повысятся меньше, чем цена труда, так что реальная заработная плата, как и прежде, возрастет. (Результат может оказаться другим, если ставки де-

¹ Будет наблюдаться заменяемость со стороны производства или со стороны потребления.

нежной заработной платы жестки, — повышение цен потребительских товаров может тогда привести к снижению реальной заработной платы, но труд все равно «выиграет» благодаря увеличению занятости.)

На второй стадии рассматриваемого нами процесса накопления, когда расходы предпринимателей (и получателей прибылей в целом) могут опережать дополнительный выпуск товаров, тенденция к улучшению положения труда на рынке может смениться на обратную. Ведь на этой стадии спрос на потребительские товары, выраженный в ценных бумагах, расширился, вероятно, при этом цены потребительских товаров по сравнению с другими ценами повысятся. Будет по-прежнему действовать тенденция к росту цен, поэтому может продолжаться расширение занятости (если ставки денежной заработной платы жестки). Однако в отличие от первой фазы данного процесса движение реальной заработной платы будет определенно понижающимся.

На последней стадии процесса накопления, когда выпуск потребительских товаров опережает расходы предпринимателей (теперь цены начинают падать, а занятость может сократиться), движение реальной заработной платы будет на первый взгляд непременно благоприятным. Изменения в системе проявляются в увеличении предложения потребительских товаров, выраженного в ценных бумагах; это понизит цены данных потребительских товаров относительно цен других товаров, а тем самым и относительно заработной платы. Итак, окажется, что реальная заработная плата возрастет даже при гибкости ставок. Если же ставки денежной заработной платы жестки, реальная заработная плата возрастет лишь больше, но, конечно же, за счет увеличившейся безработицы.

Вместе с тем сделанный вывод предполагает серьезные оговорки. В гл. XVII мы видели, что с началом процесса накопления, когда предприниматели придают *crescendo* своим производственным планам, увеличение затрат на ранних стадиях реализации плана повлечет за собой, видимо, не только расширение выпуска, но и падение затрат на поздних стадиях. Сказанное можно, по всей вероятности, интерпретировать так, что не только затраты на поздних стадиях реализации плана будут меньше, чем на ранних стадиях, но и что эти затраты будут меньше затрат, которые были бы необходимы на поздних стадиях в стационарных условиях. Это справедливо по крайней мере

для случая, когда сохраняются обычные отношения заменяемости. Если же затраты на ранних и поздних стадиях реализации плана взаимодополняемы (такую ситуацию нельзя считать невероятной), то использование нового оборудования может сопровождаться расширением спроса на труд, применяемый вместе с этим оборудованием; спрос на труд может сохраняться бесконечно долго на уровне более высоком, чем это было бы в обычных стационарных условиях. Но в любом случае весьма маловероятно, что сравнительно ранние и сравнительно поздние затраты будут взаимодополняемы в такой степени, что увеличатся одинаково, а именно это необходимо, чтобы на поздних стадиях реализации плана спрос на труд не сократился по сравнению со спросом на труд на ранних стадиях.

Расширение выпуска в сочетании с падением затрат (например, с падением спроса на труд) оказывает на уровень реальной заработной платы совсем другое воздействие по сравнению с тем воздействием, которое могло бы наблюдаться при одном лишь росте выпуска. Цены, безусловно, снижаются лишь сильнее (проведенный нами анализ этого вопроса остается в силе), но движение реальной заработной платы оказывается намного менее благоприятным. Изменение цен, которое должно быть характерным для заключительных стадий процесса накопления, теперь оказывается таким же, как их изменение, наблюдаемое в результате переключения спроса с определенных видов товаров и услуг (к ним следует отнести как труд, так и те виды товаров, выпуск которых расширился) на ценные бумаги. Если ставки денежной заработной платы являются гибкими, реальная заработная плата, выраженная в благах, выпуск которых в результате накопления капитала не возрос, сократится; не обязательно возрастет денежная заработная плата, даже выраженная в тех благах, выпуск которых возрос. Если ставки денежной заработной платы являются жесткими, реальная заработная плата возрастет, но при этом будет наблюдаться резкое увеличение безработицы.

Такого рода изменений и следует ожидать при переходе процесса накопления от второй стадии к третьей, но мы лучше представим сам процесс в целом, если сравним его последнюю стадию не с непосредственно предшествующей, а с накоплением в стационарных условиях, с которых мы начали. При этом вообще спрос на труд не обязательно

должен уменьшиться — он сократится, когда затраты, осуществляемые на ранних и поздних стадиях процесса, взаимозаменяемы, но не тогда, когда они взаимодополняемы. В случае, когда затраты, осуществляемые на ранних и поздних стадиях, взаимозаменяемы, можно утверждать, что произведенное оборудование является «трудосберегающим»¹; результатом всего процесса становятся тогда меньшие размеры спроса на труд по сравнению с условиями, когда вообще никакой капитал не накапливался бы. Случай, когда сравнительно ранние и сравнительно поздние затраты труда взаимодополняемы, наблюдается, если новое оборудование требует для функционирования дополнительного труда и если количество этого дополнительного труда превышает количество труда, вытесненного благодаря применению данного оборудования.

Когда наблюдается подобная дополняемость, конечным результатом процесса накопления, взятого в целом, служит расширение предложения определенных товаров и возрастание спроса на труд. При одинаковой занятости в начале и в конце рассматриваемого периода неизбежно произойдет повышение реальной заработной платы, выраженной во всех товарах, но особенно в тех, производство которых увеличилось. Когда же наблюдается заменяемость («трудосбережение»), спрос на труд сокращается, но предложение определенных товаров по-прежнему возрастает. Реальная заработная плата, выраженная в прочих товарах, упадет, но может и возрасти (по крайней мере тогда, когда новое оборудование не является чрезмерно трудосберегающим).

Таким образом, даже в долгосрочном плане накопление капитала не обязательно благоприятствует интересам труда, существуют, однако, две причины, позволяющие полагать, что в действительности оно будет, как правило, благоприятным. Прежде всего, нужно отметить соображение, которое появилось в ходе первоначального обсуждения теории производства, — речь идет о тенденции к преобладанию отношений дополняемости среди факторов, используемых в рамках данного предприятия². Нет причин, по которым этот вывод был бы несправедлив и здесь. Тем самым, нет причин полагать, что новый капитал будет

¹ Безработица, которая создается при этом, является «технологической безработицей».

² См. гл. VII.

в общем случае «трудосберегающим». Но второе соображение, вероятно, еще более важно. Даже если новый капитал является «трудосберегающим», его применение, видимо, увеличит реальную заработную плату, выраженную в тех товарах, производство которых применение этого капитала увеличивает. Если накопление многих видов новых капитальных благ происходит одновременно, то возрастет и производство многих видов потребительских товаров, а товары, служащие для выражения уменьшающейся реальной заработной платы, будут, видимо, играть несущественную роль в потреблении по сравнению с товарами, которые служат для выражения растущей реальной заработной платы. На практике, несомненно, это и служило основной причиной того, что накопление капитала выглядело на протяжении последнего столетия таким благоприятным с точки зрения жизненных стандартов работников; этому способствовало и то, что блага, производство которых возрастало, служили прежде всего предметами массового потребления. Если и существуют товары, служащие для выражения падающей в результате накопления капитала заработной платы, то эти товары не принадлежат к числу товаров, играющих важную роль в потреблении получателей заработной платы¹.

Примечание к главе XXIII

Доход, возникающий в процессе накопления капитала

Предположим, что предприниматель находится в таком положении, что, не создавая новых капитальных благ, он может ожидать получения постоянного потока чистых доходов A, A, A, \dots , продолжающегося бесконечно. Тогда (полагая, что он ожидает постоянные цены и постоянную норму процента) указанная величина A будет его доходом (при любом определении). Предположим теперь, что в первые r недель из этих поступлений он использует сумму B , чтобы создать новое капитальное оборудование, которое, как ожидается, принесет ему постоянный поток приращений выпуска, равный C , начиная с $(r+1)$ недели и далее. Новый предполагаемый поток чистых доходов тогда составит

$$A-B, A-B, \dots, A-B, A-B, A+C, A+C, \dots$$

¹ Конечно, это не означает, что не могла снизиться заработная плата, выраженная в некоторых важных для потребления товарах, и по другим причинам—таким, например, как увеличение численности населения.

Приносимый в этом случае доход эквивалентен доходу, приносимому постоянным потоком величин $(A-B)$ совместно с постоянным потоком величин $(B+C)$, начинающим поступать только через r недель. Поэтому новый доход предпринимателя равен:

$$I_0 = (A - B) + (B + C) \frac{1}{(1 + i)^r}.$$

Его доход во вторую неделю будет состоять из постоянного потока величин $(A-B)$ совместно с постоянным потоком величин $(B+C)$, начинающимся теперь после $(r-1)$ недели. Поэтому:

$$I_1 = (A - B) + (B + C) \frac{1}{(1 + i)^{r+1}}.$$

Теперь для предпринимателя бессмысленно создавать новые капитальные блага, пока соответствующий доход не будет по крайней мере равен доходу, который был бы получен и без этого. Поэтому I_0 не может быть меньше, чем A . Предположим, для простоты изложения (это несущественно с точки зрения доказательства), что $I_0 = A$.

Тогда

$$A = A - B + \frac{B + C}{(1 + i)^r}.$$

Следовательно, $B + C = B(1 + i)^r$, а

$$I_1 = (A - B) + B(1 + i) = A + iB.$$

Аналогично

$$I_2 = (A - B) + B(1 + i)^2 = A + 2iB \text{ (предполагаются простые проценты)}.$$

Для недели, предшествующей поступлению капитальных благ в производство, справедливо:

$$I_{r-1} = (A - B) + B(1 + i)^{r-1} = A + (r-1)iB \text{ (предполагаются простые проценты)}. \text{ Для следующей недели:}$$

$$I_r = (A - B) + B(1 + i)^r = A + riB \text{ (предполагаются простые проценты)}.$$

Итак, увеличение дохода между двумя неделями равно приблизительно iB , но увеличение выпуска равно C , которое равняется $B(1 + i)^r - B$. При предположении о простых процентах это приблизительно составит riB .

Таким образом, можно ожидать, что, когда выпуск возрастет, его приращение должно превысить прежнее увеличение расходов, вызванное ростом дохода. Чем больше период создания капитального блага, тем больше должно быть это превышение прироста выпуска над расходами.

ГЛАВА XXIV

ЗАКЛЮЧЕНИЕ: ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЦИКЛ

1. При приближении к завершению той задачи, которую мы поставили, возникает искушение оглянуться назад и начать общие рассуждения о состоянии вещей в целом. Более того, разум наполовину даже убеждает нас в том, что сделать это необходимо: экономические взгляды, на которых мы в большинстве воспитывались, были основаны на теории статики, так что теперь, когда у нас в руках схема теории динамики, обязательно нужно выяснить, как она меняет общие взгляды. Рано или поздно необходимо предпринять попытку оценить это изменение и проанализировать практические последствия перехода на новую точку зрения. Некоторые попытки такого рода были предприняты г-ном Кейнсом и его последователями, но нам не кажется очевидным, что мы должны во всем за ними следовать, поскольку присутствующий в их работах взгляд на капитализм содержит не только такие элементы, которые с необходимостью вытекают из перехода к динамическому теоретическому базису. Что требуется, так это формулировка минимально необходимых изменений во взглядах; хотя я и стремился приводить в книге соображения, на основе которых такие выводы можно сформулировать, не думаю, что я должен решиться привести их здесь.

Тому есть несколько причин. Одна из них заключается просто в том, что настоящая книга уже изрядно разбухла; потребовалось немало времени на ее написание, и потребуется (как я опасаюсь) немалое время на прочтение, так что я не надеюсь на то, что и впредь могу рассчитывать на терпение читателей. Другая причина связана с особенностями использовавшихся нами аналитических методов, столь отличных от тех, которые обычно применяются современными экономистами, и особенно отличных от тех, которые используются в городе Кем-

бридж, где эта книга была написана. Для меня сделалось нереальным выносить на суд окружающих данную работу «маленькими порциями», несмотря на превосходную возможность получать критические замечания, которая, казалось, была под рукой. Критика обязательно появится не до, а лишь после публикации, и я хотел бы использовать эти замечания прежде, чем выражу свои взгляды по более широким вопросам.

Наконец, я не думаю, что можно сформулировать необходимое *Weltanschauung*¹ лишь на основе одной теории. В частности, необходимо сопоставить нашу теорию динамического процесса с нашим историческим знанием относительно развития капитализма, прежде чем окажется возможным приблизиться к экономической философии, уровнем которой, как можно надеяться, мы будем удовлетворены. Очевидно, это нельзя сделать в кратком изложении или без введения целого ряда новых соображений, которые оказались бы неуместными в такого рода работе, которую я пытался создать.

Поэтому я удовлетворюсь лишь несколькими предварительными рассуждениями.

2. На читателя, вероятно, произвело впечатление (так, во всяком случае, было со мной во время работы над книгой) тесное соответствие между феноменом процесса накопления капитала (в том виде, в каком мы его анализировали в последних главах) и феноменом, который мы наблюдаем в действительности во время торгово-промышленных бумов. В рамках нашей теории процесс накопления капитала совсем не обязательно должен проходить одни и те же стадии; точно так же мы не наблюдаем полностью идентичных в развитии, повторяющихся торгово-промышленных бумов. Но общее соответствие здесь настолько велико, что нас, видимо, можно будет оправдать, если мы скажем, что торгово-промышленный бум есть не что иное, как период интенсивного накопления капитала.

Если происходит нечто, стимулирующее предпринимателей к увеличению интенсивности накопления (на некоторое время мы оставляем в стороне вопрос о том, чем это «нечто» может быть), то мы уже видели, какого развития событий следует ожидать. Прежде всего нач-

¹ *Weltanschauung*—мировоззрение (нем.) — Прим. перев.

нется период «подготовки», единственными видимыми последствиями которого станут (вероятно) небольшое увеличение спроса на факторы производства и (вероятно) небольшое увеличение спроса на деньги. Если (как это обычно случается в начале бума) к этому времени наблюдается значительный избыток незанятого труда и значительный избыток неиспользуемых денег, данное расширение спроса практически не окажет воздействия на общий уровень цен и практически не скажется на уровне процентных ставок. Единственными ценами, которые, видимо, изменятся, будут цены, непосредственно отражающие изменения в ожиданиях самых «чувствительных» рыночных агентов, например цены обыкновенных акций.

На второй стадии процесса, когда начинается физическое создание капитальных благ, значительно возрастает спрос на факторы производства. Это ведет поначалу к уменьшению безработицы. В то же самое время начинает действовать тенденция к росту цен наиболее «чувствительных» товаров. Далее, можно предположить, что у отдельных промышленников к этой стадии есть достаточно времени для формирования эластичных ожиданий (по крайней мере на такой период, который в основном соответствует продолжительности тех производственных процессов, в которых эти промышленники участвуют). Это повлечет за собой существенное вторичное сокращение безработицы в результате повышения ценовых ожиданий.

Итак, бум начинает развиваться, но с этого момента определяются несколько путей его развития. Прежде всего, возможно, что будет наблюдаться переход к третьей фазе процесса, которая характеризуется не чем иным, как постепенным распространением эластичных ожиданий. Оптимизм сам распространяет себя в обществе, с течением времени все больше и больше ценовых ожиданий становятся эластичными, процессы все новых типов возникают и продолжают развиваться. Безработица сокращается еще больше, но после того, как ожидания получателей заработной платы (или по крайней мере их профсоюзных представителей) также становятся эластичными, заработки начинают увеличиваться. Бум нарастает быстро и неудержимо. Но есть несколько факторов, которые могут привести к возникновению затруднений.

Так, подобная возрастающая активность влечет за со-

бой расширение спроса на деньги. До определенного момента такой спрос может удовлетворяться без какого бы то ни было напряжения, но если бум продолжает развиваться неконтролируемым образом, этот момент непременно рано или поздно окажется пройденным. Финансовые власти тогда должны будут решить, готовы ли они к тому, чтобы бесконечно расширять кредит; если они наложат хотя бы малейшие ограничения на расширение предложения денег, ставки процента начнут повышаться. Вероятно даже, что долгосрочные ставки процента начнут расти до того, как финансовые власти предпримут какие-либо действия; поскольку долгосрочная ставка процента отражает процентные ожидания, простое допущение возможности подобных действий со стороны финансовых властей приведет к повышению долгосрочной ставки процента¹. Тем не менее представляется маловероятным, что повышение долгосрочной ставки вследствие формирования подобных предположений существенно сдержит подъем, если к этому моменту бум не начнет ослабевать по другим причинам.

В число этих «других» причин нам следует включать простое ощущение, возникающее у части бизнесменов, что бум уже продолжается столько, сколько бумы обычно продолжаются; так что уже простое течение времени сдвигает их ожидания вниз. Впрочем, даже в очень озабоченном проблемой циклов мире этому фактору вряд ли можно придавать очень большое значение. Важнее та возможность, что ожидания, формируемые в некоторых важных частях рынка, все-таки окажутся неэластичными, так что спрос на товары в целом будет расти не так быстро, как того ожидают более «чувствительные» личности. Это может заставить последних спустя известное время пересмотреть свои ожидания в сторону уменьшения; если же (как это бывало обычно во время локальных или специфических бумов XIII и XIX веков) разделение между «чувствительными» и «нечувствительными» личностями более или менее точно соответствует разделению между людьми, использующими разные банковские системы (или, другими словами, разные виды денег), то торможение развития, возникающее по этой причине, может перейти в его сдерживание путем кредитных ре-

¹ Это повышение может быть вызвано действием многих других причин. См. сноску на с. 416—417.

стрикций, осуществляемых с целью поддержания покупательной способности денег различных видов.

Самым важным (в частности, из-за радикальных отличий от других тормозящих развитие бума факторов, которые мы перечислили) является сдерживающий фактор, обусловленный просто завершением производственных процессов, реализацией процесса накопления капитала, планировавшегося на первой стадии и теперь окончившегося. В предыдущей главе мы видели, что это почти наверняка окажет на систему депрессивное влияние (хотя, конечно, на любой конкретной стадии процесса этот фактор борется с другими, действующими в пользу подъема). Насколько сильно будет действовать данный фактор, зависит от характера накопления капитала и особенно от «чувствительности» рынков, на которые оказывает давление возросшее предложение (или сократившийся спрос).

3. Существуют по крайней мере два различных пути, следуя которыми общий бум может прийти к завершению: он может быть убит кредитными рестрикциями или может умереть, иссякнув сам по себе. Должно быть, можно провести грубую классификацию зарегистрированных бумов в соответствии с причиной их «смерти», но нам следует быть готовыми к тому, что подобная задача классификации окажется совсем не простой и что, вероятно, в большинстве случаев существенной была не одна причина. Тем не менее весьма важно определить, какая из причин преобладает. Это имеет важное значение в первую очередь для анализа различий в протекании следующего за бумом спада.

Основной чертой спада является не денационализация капитала (хотя в некоторой степени подобное денационализация обычно происходит в основном за счет сокращения запасов) — спад является просто приостановкой накопления. Этого самого по себе достаточно, чтобы приводить к возникновению типичных феноменов спада — пересмотру ожиданий в сторону понижения, пересмотру, немедленно ведущему к падению курсов обыкновенных акций; уменьшению спроса на товары и факторы производства и увеличению спроса на деньги и ценные бумаги с фиксированной ставкой процента, что вызывает падение цен, повышение безработицы и (после начального периода нехватки денег, обусловленного вы-

нужденным заимствованием) падению процентных ставок. Если бы гибкость всех цен была одинаковой, как и гибкость всех ценовых ожиданий, то простой приостановки накопления оказалось бы достаточно, чтобы привести к возникновению спада, не имеющего дна — нестабильность капитализма проявилась бы в полном крушении.

Этого не происходит лишь благодаря жесткости цен, а в конечном итоге (если выйти за рамки ценовой жесткости) благодаря присущему людям чувству нормальных цен. Если ставки заработной платы на последних стадиях бума резко возрастают, они могут очень быстро снова упасть, но это не обязательно означает, что ожидания получателей заработной платы стали перманентно эластичными, это может означать всего лишь ретидив старой идеи нормальных цен. Как только соответствующие нормы восстанавливаются, устанавливается предел падению заработной платы, т. е. определяется точка, в которой зафиксирована заработная плата. Аналогично после того, как цены несколько упадут, появятся какие-то предприниматели (те, чьи ожидания менее эластичны), которые начнут думать, что цены, которые установились к этому моменту, являются ненормально низкими, и которые поэтому начнут составлять производственные планы, исходя из вероятного повышения цен в будущем. Именно эти процессы останавливают спад, препятствуют немедленно превращению депрессии в крах.

Важность этого трудно переоценить, но все-таки необходимо соблюдать осторожность и не доверять чрезмерно стабилизирующим факторам, предполагая, что они всегда могут спасти положение. Все, что они в состоянии обеспечить, — это небольшая передышка. Если же возникает нечто новое, превращающее эту передышку в оживление, тогда все прекрасно, но если не возникает ничего, обеспечивающего восстановление первоначального процесса накопления, то с течением времени действие стабилизирующих факторов будет становиться все слабее. Длительное существование низких цен поколеблет действующие нормы и приведет к дальнейшему пересмотру ожиданий в сторону их понижения. Возникнет вторичный спад, намного более опасный, чем первичный, поскольку будет отсутствовать сопротивление коллапсу.

Именно поэтому так важна причина «смерти» всякого предшествующего бума. Убитый кредитными рестрик-

циями, он, видимо, не исчерпывает инвестиционных возможностей, на которых вскормлен; остаются еще возможности, которые можно бы использовать при условии, что бум продолжает развиваться, и которые необходимо бы отложить на время кризисного периода, однако эти возможности могут снова стать доступными в относительно спокойные времена передышки. Их использование превратило бы передышку в оживление, и наш цикл оказался бы завершенным.

Если же предшествующий бум «умер» естественной смертью, то ситуация становится гораздо более опасной. В этом случае требуется действие каких-то совершенно новых факторов, чтобы депрессия превратилась в оживление и тем самым появилась возможность избежать вторичной депрессии. Так какие же новые факторы могут вероятно действовать?

4. Единственный способ придать смысл теории торгово-промышленного цикла, к которой мы в итоге пришли, и примирить ее с наиболее очевидными фактами истории — это сделать главный акцент на предложении инвестиционных возможностей, которое обеспечивается изобретениями и инновациями. Я использую эти термины в очень широком смысле, включая сюда не только изобретение новых методов производства уже известных товаров и изобретения новых товаров, но и те изменения потребительских вкусов, которые, исходя из наших целей, могут рассматриваться как изменения автономные (хотя зачастую достаточно легко проследить их источники за пределами экономической сферы — в политике, образовании или динамике народонаселения). Любые такие изменения могут обеспечить такого рода стимулы, которые нам и требуются. Например, смещение спроса (даже если это просто смещение в смысле уменьшения спроса на один потребительский товар X и увеличения спроса на другой потребительский товар Y) будет достаточно, чтобы обеспечить временные стимулы к расширению спроса на факторы производства, при том лишь условии, что это смещение, как ожидается, более или менее постоянно. При этом, конечно, непосредственный спрос на труд и сырые материалы со стороны отрасли, где производится товар X , сокращается, а этот спрос может противостоять (и даже быть относительно больше увеличения спроса со стороны отрасли, где производится товар Y).

В этом случае стимулы отсутствуют. Но одновременно со стороны отрасли товара Y существует спрос на производственное оборудование и маловероятно, чтобы на нем сказалось любое ощутимое сокращение спроса на производственное оборудование со стороны отрасли товара X . Отрасль товара X уже обладает оборудованием длительного пользования, и (при предположении, что перед этим его объем не увеличивался) единственный вид спроса, который может быть уменьшен, — это замещающий спрос, даже если последний будет сведен к нулю, это сокращение не превзойдет повышения спроса со стороны отрасли товара Y . Тем самым в целом возникают временные стимулы к росту такого спроса на факторы производства, который мы ищем.

Поэтому, видимо, можно представить себе капиталистическую экономику, в которой инновации возникают настолько равномерно, что вся система оказывается свободной от видимых колебаний. Это, видимо, возможно, но свобода системы от колебаний была бы очень ненадежной. Нет причин на самом деле предполагать, что темпы инноваций постоянны, а если они не постоянны, то это само по себе достаточная причина возникновения цикла — даже довольно регулярных циклов. Дело в том, что, как мы уже видели, первичная экспансия, вызванная повышенными по сравнению со средними темпами инноваций, ведет к вторичному подъему. При этом темпы автономных инноваций на некоторое время перестают быть основным определяющим фактором деловой активности. Иначе говоря, как только начинается бум, становится трудно провести различие (даже теоретически) между теми изменениями, которые в других условиях мы, безусловно, определили бы как инновации, и теми изменениями, которые вызваны бумом. Бум сам по себе может воздействовать на темпы инноваций; в тепличной атмосфере присущего буму оптимизма могут осуществляться инновации, которые в ином случае вообще никогда не были бы возможны, инновации могут внедряться раньше, чем это было бы при естественном развитии событий. Именно по последней причине спад, даже когда он достигает стадии передышки, может характеризоваться ненормально малыми инвестиционными возможностями. А мы видели, как опасен может быть недостаток инвестиционных возможностей на этой стадии цикла.

Тем самым, даже если нет длительных изменений в

динамике инноваций, умеренной степени нерегулярности будет достаточно, чтобы генерировать цикл. И конечно, подобная нерегулярность не должна нас удивлять — гораздо удивительнее было бы, когда бы она не наблюдалась. Итак, когда эта нерегулярность служит единственным источником «неприятностей», становится очевидным, что целью разумной экономической политики должно быть простое уменьшение (любым возможным способом) силы колебаний, вызываемых данной причиной. Есть два основных способа достижения такой цели. С одной стороны, исторически мы уже достигли того, что предложение инвестиционных возможностей может вполне естественно до некоторой степени контролироваться обществом (или может быть легко поставлено под такой контроль) — это с необходимостью должно происходить по мере возрастания экономических функций государства. Флуктуации в этом случае могут быть смягчены путем корректировки времени осуществления общественных капиталовложений¹. С другой стороны, возможен некоторый контроль посредством денежной политики. Это гораздо менее эффективный способ контроля над циклом в целом, поскольку эффективность его намного выше, если его применяют для сдерживания бума, а не для сдерживания спада. Тем самым подобный контроль меньше всего эффективен именно тогда, когда он больше всего необходим. И все-таки я не думаю, что необходимо поддерживать полный отказ от такого оружия, как денежная политика. Есть два основания, на которых может базироваться целесообразность использования этого средства для сдерживания бумов. Одно из них связано с предотвращением процесса «поедания» предложения инвестиционных возможностей в ходе бума, а другое состоит в том, чтобы предотвращать слишком большие возмущения в системе цен, — возмущения, которые могут разрушить представления людей о нормальном уровне цен и тем самым ослабить действие стабилизирующего фактора, который позднее призван сыграть жизненно важную роль².

¹ См., например: U. K. Hicks. The Finance of British Government, ch. VII, XIII.

² Я очень хорошо сознаю, что, если бы финансовые власти должны были полностью воздерживаться от использования процента в качестве тормоза, могло бы в конце концов наступить падение долгосрочной ставки процента до уровня, значительно более

5. Все сказанное, впрочем, предполагает, что нет поводов для неудовлетворенности средними темпами инноваций в длительном периоде, так что вся проблема сводится к сглаживанию колебаний в темпах инноваций (или, скорее, к сглаживанию тех значительных колебаний рыночной активности, которые вызываются этими первопричинами). Если это и есть вся проблема, то что же может быть лучше? Однако ни в малейшей степени не ясно, вся ли проблема сводится к этому. Мы также должны рассмотреть возможности долгосрочных изменений в темпах инноваций. Это может поставить нас перед еще более неприятными перспективами, но вместе с тем мы не можем закрывать на их существование глаза.

Если средние темпы инноваций в ходе длительного периода начинают снижаться, следует ожидать, что первым изменением станет возникновение тенденции к более частому «умиранию» бумов по неким внутренним причинам, к тому же спады будут чаще растягиваться до опасной продолжительности. Надо ожидать, кроме того, что бумы начнут приносить разочарование, а спады станут «плохими», так что средний уровень занятости в ходе цикла окажется низким. Если было бы совершенно ясно, что обусловленная всем этим безработица носит характер длительной безработицы, можно было бы применить разные способы решения этой проблемы. Можно, например, сократить продолжительность работы или же посредством налогообложения и государственных расходов расширить спрос на потребительские товары путем перемещения части доходов от тех слоев, которые сравнительно мало склонны к расходам, к тем слоям, которые склонны к расходам в большей степени. Но длительную безработицу опознать трудно; даже если инновации характеризуются попижательным движением, они не будут сокращаться регулярно, так что наступление разруши-

низкого, чем это имело бы место в обратном случае. Но я испытываю большие сомнения относительно того, можно ли (даже в период передышки) рассчитывать на такую степень уверенности, которой будет достаточно, чтобы сделать различие между низкими и очень низкими долгосрочными ставками процента фактором, достаточно серьезным для обеспечения оживления. Если это так, то политика полного воздержания от использования процента при всех обстоятельствах будет означать, что чувство нормальных цен подвергнется риску «в обмен» на весьма отдаленные во времени и весьма сомнительные выигрыши.

тельных кризисов в этих условиях окажется весьма вероятным. Я не думаю, что можно рассчитывать на долгосрочное выживание какой-либо системы вроде капиталистической (этот термин используется для обозначения системы свободного предпринимательства, включая свободное кредитование и заимствование) ¹.

Мы начали исследование динамической экономики с отказа от концепции стационарного состояния как аналитического инструмента. Мы отказались от нее, поскольку она представлялась нам не более чем специальным случаем, который не дает каких-либо возможностей для обобщений. В конце концов мы пришли к тому, что ставим под сомнение возможность трактовки стационарного даже как специального случая, и к подозрению, что система экономических отношений, которую мы изучали, есть не более чем одна из форм прогрессирующей экономики.

¹ Причины, которые многих привели к предположению, будто подобная угроза актуальна для двадцатого века, состоят, конечно, в практической приостановке географических открытий и приближающемся сокращении численности населения. Это весомые причины, однако тренд инноваций в будущем, в соответствии с самой его природой, столь трудно прогнозировать, что мы не можем выводить грозящую опасность только из действия названных причин. Тем не менее трудно подавить рождение мысли о том, что, быть может, вся промышленная революция последних двухсот лет была не чем иным, как гигантским длительным бумом, во многом вызванным беспрецедентным ростом населения. Если это так, то появляется возможность объяснить, почему это был, как считают мудрейшие, столь прискорбный эпизод в истории человечества.

1. Цель данных приложений заключается не просто в том, чтобы выразить основные положения, содержащиеся в книге, с помощью математических символов — в этом я не вижу особой пользы. Если словесные (или геометрические) рассуждения убедительны, они ничего не выиграют от представления в иной форме. Чего мы можем достигнуть, однако, так это уверенности в том, что наши положения обладают максимально возможной общностью: доказанное для двух, трех или четырех товаров справедливо и для n товаров. В этих приложениях я сосредоточу внимание на доказательстве обоснований такого рода обобщений.

Я буду придерживаться того же порядка рассмотрения вопросов, что и в тексте книги, и буду выделять части приложений таким образом, чтобы они соответствовали главам книги, с которыми связаны. Я должен начать, однако, с обсуждения чисто математического утверждения, которое играет основную роль в последующем изложении. Какое отношение оно имеет к делу, станет ясно почти сразу.

2. *Основное математическое утверждение.* (1) Однородную функцию второго порядка от трех переменных

$$ax^2 + by^2 + cz^2 + 2fyz + 2gzx + 2hxy$$

можно записать также в следующем виде:

$$a \left(x + \frac{h}{a} y + \frac{g}{a} z \right)^2 + \frac{ab - h^2}{a} \left(y - \frac{gh - af}{ab - h^2} z \right)^2 + \frac{abc + 2fgh - af^2 - bg - ch^2}{ab - h^2} (z)^2.$$

Так как переменные появляются только в скобках, а каждая скобка возведена в квадрат, сразу ясно, что исход-

ное выражение положительно для всех действительных значений переменных, если коэффициенты при всех скобках положительны, и отрицательным, если все соответствующие коэффициенты отрицательны. Эти коэффициенты являются отношениями определителей

$$a, \begin{vmatrix} a & h \\ h & b \end{vmatrix}, \begin{vmatrix} a & h & g \\ h & b & f \\ g & f & c \end{vmatrix}.$$

Таким образом, исходное выражение будет всегда положительным, если все три определителя положительны; оно будет всегда отрицательным, если первый и третий определители отрицательны, а второй положителен.

(2) Такое же утверждение можно установить для произвольного числа переменных¹. Квадратичная форма общего вида

$$a_{11}x_1^2 + a_{22}x_2^2 + \dots + a_{nn}x_n^2 + 2a_{12}x_1x_2 + 2a_{13}x_1x_3 + \dots + 2a_{23}x_2x_3 + \dots$$

будет положительно определена для всех действительных значений x , если определители

$$a_{11}, \begin{vmatrix} a_{11} & a_{12} \\ a_{12} & a_{22} \end{vmatrix}, \begin{vmatrix} a_{11} & a_{12} & a_{13} \\ a_{12} & a_{22} & a_{23} \\ a_{13} & a_{23} & a_{33} \end{vmatrix}, \dots, \begin{vmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{12} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{1n} & a_{2n} & \dots & a_{nn} \end{vmatrix}$$

все положительны; она будет отрицательно определена, если они отрицательны и положительны попеременно.

(3) Когда требуется найти условия, при которых рассмотренная выше квадратичная форма положительно или отрицательно определена не для всех значений переменных, а только удовлетворяющих линейному ограничению

$$b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n = 0,$$

то мы можем двигаться дальше, удалив одну из переменных, например, x_1 . Квадратичная форма тогда примет следующий вид:

$$c_{22}x_2^2 + c_{33}x_3^2 + \dots + c_{nn}x_n^2 + 2c_{23}x_2x_3 + \dots,$$

¹ См.: Burnside and Panton. Theory of Equations, vol. II, p. 181—182. (По этим вопросам см. также: Р. Белман. Введение в теорию матриц, гл. 5. М., 1976. — Приж. перев.)

где
$$c_{rs} = a_{rs} - \frac{1}{b_1}(a_{1r}b_s + a_{1s}b_r) + \frac{1}{b_1^2}b_rb_sa_{11}.$$

Теперь искомые условия можно тогда записать в той же форме, что и в пункте (2) выше — с c вместо a ; их можно упростить, умножить каждый определитель на отрицательную величину $(-b_1^2)$. Например:

$$-b_1^2 \begin{vmatrix} c_{22} & c_{23} \\ c_{23} & c_{33} \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} 0 & b_1 & 0 & 0 \\ b_1 & a_{11} & 0 & 0 \\ b_2 & a_{12} & c_{22} & c_{23} \\ b_3 & a_{13} & c_{23} & c_{33} \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} 0 & b_1 & b_2 & b_3 \\ b_1 & a_{11} & a_{12} & a_{13} \\ b_2 & a_{12} & a_{22} & a_{23} \\ b_3 & a_{13} & a_{23} & a_{33} \end{vmatrix},$$

что получается при добавлении первых двух столбцов с соответствующими множителями к каждому из оставшихся столбцов.

Таким образом, условие, согласно которому квадратичная форма положительно определена при линейном ограничении, состоит в том, что определители

$$\begin{vmatrix} 0 & b_1 & b_2 \\ b_1 & a_{11} & a_{12} \\ b_2 & a_{12} & a_{22} \end{vmatrix}, \begin{vmatrix} 0 & b_1 & b_2 & b_3 \\ b_1 & a_{11} & a_{12} & a_{13} \\ b_2 & a_{12} & a_{22} & a_{23} \\ b_3 & a_{13} & a_{23} & a_{33} \end{vmatrix}, \dots, \begin{vmatrix} 0 & b_1 & b_2 & \dots & b_n \\ b_1 & a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ b_2 & a_{12} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ b_n & a_{1n} & a_{2n} & \dots & a_{nn} \end{vmatrix}$$

должны быть все отрицательны (так как отрицательный множитель $-b_1^2$ изменит все знаки); условие, согласно которому она отрицательно определена, состоит в том, что определители должны быть положительными и отрицательными попеременно.

Это все, что нам нужно из чисто математических основ; теперь обратимся к экономике.

Приложение к главе I

3. *Равновесие потребителя.* Мы начинаем с рассмотрения поведения индивида, который располагает фиксированной суммой денег M для расходов (назовем эту сумму условно его «доходом») и имеет возможность потратить эту сумму на n различных товаров. Цены этих n товаров заданы рынком. Обозначим эти цены как $p_1, p_2, p_3, \dots, p_n$. Обозначим через $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ количества соответствующих товаров, которые индивид покупает.

Тогда, при условии, что он потратит весь свой доход, мы получим:

$$M = \sum_{r=1}^{r=n} p_r x_r. \quad (3.1)$$

Предположим пока, что потребности индивида выражаются известной функцией полезности $u(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n)$. Количество закупленных товаров будет определено из условия, согласно которому u максимальна при соблюдении (3.1). Это количество можно найти, вводя множитель Лагранжа μ и максимизируя выражение:

$$u = \mu \left(M - \sum_{r=1}^{r=n} p_r x_r \right).$$

Условия равновесия потребителя состоят, следовательно, в том, что

$$u_r = \mu p_r \quad (r=1, 2, 3, \dots, n), \quad (3.2)$$

где u_r — вписано вместо $\partial u / \partial x_r$ — предельной полезности x_r . Таким образом, полученное уравнение выражает равенство между предельной полезностью x_r и ценой x_r , умноженной на μ (последний множитель связывается с маршаллианским понятием предельной полезности).

Если избавиться от μ в уравнениях (3.2), то они сводятся к виду:

$$\frac{u_1}{p_1} = \frac{u_2}{p_2} = \dots = \frac{u_{n-1}}{p_{n-1}} = \frac{u_n}{p_n} \quad (3.3)$$

Эти $n-1$ уравнение вместе с уравнением (3.1) дают n уравнений для определения n количеств: x_1, x_2, \dots, x_n .

4. Условия стабильности. Чтобы функция u действительно имела максимум, необходимо, чтобы выполнялось не только $du=0$ (как показано выше), но и $d^2u < 0$. Раскрывая эти выражения и обозначая как u_{rs} вторые частные производные (так же как и u_r — первые), получим:

$$du = \sum_{r=1}^{r=n} u_r dx_r,$$

$$d^2u = \sum_{r=1}^{r=n} \sum_{s=1}^{s=n} u_{rs} dx_r dx_s$$

Последнее выражение является квадратичной формой, подобной той, что мы рассмотрели в § 2 (так как $u_s' = u_{rs}$); следовательно, условие, согласно которому $d^2u < 0$ для всех значений dx_1, dx_2, \dots, dx_n , таких, что $du = 0^*$, состоит в том, что определители

$$\begin{vmatrix} 0 & u_1 & u_2 \\ u_1 & u_{11} & u_{12} \\ u_2 & u_{12} & u_{22} \end{vmatrix}, \begin{vmatrix} 0 & u_1 & u_2 & u_3 \\ u_1 & u_{11} & u_{12} & u_{13} \\ u_2 & u_{12} & u_{22} & u_{23} \\ u_3 & u_{13} & u_{23} & u_{33} \end{vmatrix}, \dots, \begin{vmatrix} 0 & u_1 & u_2 & \dots & u_n \\ u_1 & u_{11} & u_{12} & \dots & u_{1n} \\ u_2 & u_{12} & u_{22} & \dots & u_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ u_n & u_{1n} & u_{2n} & \dots & u_{nn} \end{vmatrix} \quad (4.1)$$

должны быть положительными и отрицательными попеременно.

Эти определители будут играть чрезвычайно важную роль в нашем последующем анализе. Я обозначу последний из них как U , а алгебраические дополнения элементов u_r, u_s, u_{rr}, u_{rs} в U — как U_r, U_s, U_{rr}, U_{rs} . Так как n товаров могут быть взяты в любом порядке, то из (4.1) непосредственно следует, что U_{rr}/U должно быть отрицательным.

5. *Ординалистский характер полезности.* Условия равновесия и условия стабильности для индивидуального потребителя соответствуют предположению, что существует определенная функция полезности u . Это в действительности самый удобный способ записи таких условий. Важно лишь отметить, что они не зависят от существования какой-либо единственной функции полезности. Так, предположим, что функция полезности u заменяется на любую произвольную функцию от себя самой $\phi(u)$. Тогда можно показать, что при соблюдении единственного условия, согласно которому функция $\phi(u)$ возрастает с ростом u (т. е. при условии, что $\phi'(u)$ положительна), условия равновесия и условия стабильности при замене функции полезности никак не изменяются.

Так как $\frac{j}{jx_r} \phi(u) = \phi'(u)u_r$, то условия равновесия (3.3) останутся неизменными. Равные друг другу отношения

* Имеется в виду, что изменения x не должны приводить к нарушению бюджетного ограничения (3.1), т. е. $\sum p_r dx_r = 0$. Отсюда, с учетом (3.2), получаем, что $du = \sum u_r dx_r = 0$. — *Прим. перев.*

просто домножаются на общий множитель $\varphi'(u)$, который можно сократить. (Даже если они записаны в виде (3.2), они все же не изменяются, если μ заменить на $\varphi'(u) \cdot \mu$. Так как μ — произвольно, то такая замена обоснованна.)

Так как $\frac{\partial^2}{\partial x_r \partial x_s} \varphi(u) = \varphi'(u) \cdot u_{rs} + \varphi''(u) u_r u_s$, то определители из условий устойчивости преобразуются аналогичным образом.

Первый определитель превращается в

$$\begin{vmatrix} 0 & \varphi'(u) u_1 & \varphi'(u) u_2 \\ \varphi'(u) u_1 & \varphi'(u) u_{11} + \varphi''(u) u_1^2 & \varphi'(u) u_{12} + \varphi''(u) u_1 u_2 \\ \varphi'(u) u_2 & \varphi'(u) u_{12} + \varphi''(u) u_1 u_2 & \varphi'(u) u_{22} + \varphi''(u) u_2^2 \end{vmatrix} =$$

$$= \{\varphi'(u)\}^3 \begin{vmatrix} 0 & u_1 & u_2 \\ u_1 & u & u_{12} \\ u_2 & u_{12} & u_{22} \end{vmatrix};$$

подобное преобразование можно произвести с каждым определителем в данной последовательности. r -ый определитель имеет $(r+2)$ строк и столбцов; следовательно его придется домножить на множитель $\{\varphi'(u)\}^{r+2}$. Так как $\varphi'(u)$ предполагается положительной, ни один из определителей с введением такого множителя не изменит знак; так как именно знаки определителей связаны со стабильностью, можно считать, что соответствующие условия не изменились при замене u на $\varphi(u)$.

Таким образом, если мы решим начать (что, я считаю, нам и следует сделать) не с данной функции полезности, а с данной шкалы предпочтений, нам придется лишь сосредоточить внимание на тех свойствах функции полезности, которые инвариантны относительно замены u на $\varphi(u)$. Исходные условия равновесия и исходные условия стабильности, как было показано, инвариантны относительно такой замены. В остальном наша теория стоимости будет разрабатываться с использованием только инвариантных свойств, хотя, как правило, я буду оставлять возможность самому читателю проверить инвариантность.

Приложение к главам II и III

6. *Влияние увеличения дохода на спрос.* Преобразуем уравнения (3.1) и (3.2), записав их в форме:

Из условий стабильности непосредственно следует, что член уравнения, соответствующий эффекту замещения, должен быть отрицательным.

8. *Свойства члена, соответствующего эффекту замещения.* В остальном теория спроса состоит по большей части из выявления свойств этого фундаментального уравнения. Прежде всего, удобнее переписать его в другой форме. Член $\mu U_{rs}/U$, соответствующий эффекту замещения, в действительности инвариантен относительно замены u на $\phi(u)$ в качестве функции полезности, следовательно, лучше записать его в такой форме, при которой уравнение не будет иметь прямой связи с определенной функцией полезности. Поэтому я буду писать его в нейтральной форме (x_{rs}) , так что уравнения будут иметь вид:

$$\left. \begin{aligned} \frac{\partial x_s}{\partial p_r} &= -x_r \frac{\partial x_s}{\partial M} + x_{rs} \\ \frac{\partial x_r}{\partial p_r} &= -x_r \frac{\partial x_r}{\partial M} + x_{rs} \end{aligned} \right\} \quad (8.1)$$

Это как раз такая форма, в которой нам будет наиболее удобно использовать уравнение в дальнейшем¹.

Два свойства члена уравнения, соответствующего эффекту замещения, сразу следуют из того, что уже сказано. Вначале я выпишу эти свойства, а потом выведу и некоторые другие.

(1) Так как оба определителя U_{rs} и U симметричны по r и s , то x_{rs} тоже симметричен. Это означает, что $x_{sr} = x_{rs}$. Таким образом, члены, соответствующие эффекту замещения в $\partial x_s/\partial p_r$ и $\partial x_r/\partial p_s$, тождественны. Но члены, соответствующие эффекту дохода, вообще говоря, не равны друг другу. Значит, для того чтобы $\partial x_s/\partial p_r$ и $\partial x_r/\partial p_s$ были равны, необходимо равенство $x_r \cdot \partial x_s/\partial M$ и $x_s \cdot \partial x_r/\partial p_r$. Это предполагает, что $(M/x_r) \partial x_r/\partial M$ должно быть равно $(M/x_s) \partial x_s/\partial M$, т. е. эластичность спроса на x_r и эластич-

¹ С некоторых точек зрения (я думаю, не все так считают) есть определенный смысл в том, чтобы выражать фундаментальное уравнение в форме эластичностей, что нетрудно сделать, домножив уравнение на p_r/x_s и сгруппировав полученные выражения в элементы, не зависящие от единиц измерения. В моей французской брошюре *La Theorie mathematique de la Valeur* (Hermann 1937) изложены по большей части последующие рассуждения, с использованием представления в форме эластичностей. Таким образом, читатель сам может сделать выбор.

ность спроса на x_s по отношению к доходу должна быть одинаковой.

(2) Так как U_{rr}/U отрицательно, а μ положительно, то $x_{rr} < 0$.

(3) Выражение

$$0 \cdot U_r + u_1 U_{1r} + u_2 U_{2r} + \dots + u_n U_{nr}$$

образует определитель, у которого две строки одинаковы; следовательно, оно равно нулю. Но так как $u_s U_{rs} = p_s \mu U_{rs} = p_s U_{xrs}$, то из этого соотношения можно выве-

сти соотношения между x , а именно $\sum_{s=1}^{s=n} p_s x_{rs} = 0$. Следо-

вательно, $\sum p_s x_{rs}$ (по всем значениям s , кроме r) $= -p_r x_{rr}$, которое несомненно положительно.

(4) В нашей работе до сих пор использовались лишь два условия стабильности из всего их набора (4.1), причем эти два условия мы свели к одному условию, согласно которому U_{rr}/U отрицательно. Что означают остальные условия стабильности? Пойдем дальше, чтобы ответить на этот вопрос.

Пусть $U_{11, 22}$ — алгебраическое дополнение u_{22} в U_{11} ; $U_{11, 22, 33}$ — алгебраическое дополнение u_{33} в $U_{11, 22}$; и т. д. Тогда условия стабильности говорят о том, что

$$\frac{U_{11}}{U}, \frac{U_{11, 22}}{U}, \frac{U_{11, 22, 33}}{U}, \dots$$

отрицательны и положительны попеременно.

Из хорошо известного свойства обратных определителей¹ следует, что

$$\frac{U_{11}}{U}, \frac{1}{U^2} \begin{vmatrix} U_{11} & U_{22} \\ U_{12} & U_{21} \end{vmatrix}, \frac{1}{U^3} \begin{vmatrix} U_{11} & U_{12} & U_{13} \\ U_{12} & U_{22} & U_{23} \\ U_{13} & U_{23} & U_{33} \end{vmatrix}, \dots$$

будут отрицательными и положительными попеременно.

Но это условие того, что квадратичная форма вида

$$\sum_{r=1}^m \sum_{s=1}^m z_r z_s \frac{U_{rs}}{U} < 0.$$

отрицательна для всех значений z . (См. выше.) Помимо прочих значений, z могут оказаться равными u . Следовательно,

¹ См., например: Burnside and Panton, II, p. 42.

$$\sum_{r=1}^m \sum_{s=1}^m z_r z_s \frac{U_{rs}}{U} < 0.$$

Итак, $\sum_{r=1}^m \sum_{s=1}^m p_r p_s x_{rs} < 0$ для всех значений m , меньших n .

Таким образом, мы получили четыре правила, которым должны подчиняться члены уравнения, выражающие действие эффекта замещения:

$$(1) x_{sr} = x_{rs}$$

$$(2) x_{rr} < 0$$

$$(3) \sum_{s=1}^{s=n} p_s x_{rs} = 0$$

$$(4) \sum_{r=1}^m \sum_{s=1}^m p_r p_s x_{rs} < 0 \text{ для всех значений } m, \text{ меньших } n.$$

Из второго и третьего правил, взятых вместе, следует, что

$$(5) \sum_{s \neq r} p_s x_{rs} > 0, \text{ см. пункт (3),}$$

а из третьего и четвертого, взятых вместе, — что

$$(6) \sum_{r=1}^{r=m} \sum_{s=m+1}^{s=n} p_r p_s x_{rs} > 0 \quad (m < n).$$

Это шестое правило можно выразить и следующим образом. Если разделить n товаров на две группы любым возможным способом и образовать выражение $p_r p_s x_{rs}$ (здесь x_r берется из одной группы, а x_s — из другой), то $\sum \sum p_r p_s x_{rs}$ (где r и s пробегают все возможные значения в своих группах) должно быть положительным.

Насколько я понимаю, это единственно важные правила, которым должно соответствовать количество товаров, приобретенных потребителем на доход. Можно заметить, что правило (2) является частным случаем правила (4), а правило (5) — частным случаем правила (6).

9. Дополняемость. Как и в самом тексте книги, я буду говорить, что два блага x_r и x_s являются взаимозаменяемыми с точки зрения определенного потребителя, если для него $x_{rs} > 0$, и взаимодополняемыми, если для него $x_{rs} < 0$. Из правила (5) сразу следует, что хотя и возможно, чтобы все прочие потребляемые блага были заме-

нителями x_r , но невозможно, чтобы все они были дополняющими по отношению к x_r . А из правила (6) следует, что есть еще одно ограничение на распространенность отношений дополняемости. Существует много способов собрать члены, соответствующие эффекту замещения между парами благ, в группы, внутри которых количество пар взаимозаменяемых товаров должно перевешивать количество пар взаимодополняемых товаров. Из группы в n благ можно составить $\frac{1}{2} n(n-1)$ различных пар благ; эти $\frac{1}{2} n(n-1)$ пары можно объединить в группы такого типа:

$$\frac{1}{2} (C_1^n + C_2^n + \dots + C_{n-2}^n + C_{n-1}^n) = 2^{n-1} - 1$$

различными способами. $\frac{1}{2} n(n-1)$ выражений $p_r p_s x_{rs} (r \neq s)$ не обязаны быть все положительными; но существует $2^{n-1} - 1$ различных наборов этих выражений, суммы которых должны быть положительными. Именно в этом смысле заменяемость является доминирующим отношением в системе в целом.

10. *Спрос на группу благ.* Нам предстоит рассмотреть еще самое важное применение правила (4). Начнем с того, что из нашего фундаментального уравнения следует, что стоимость приращения спроса на x_s , которое вызвано данным пропорциональным изменением цены x_r , равна

$$p_r p_s \frac{\partial x_s}{\partial p_r} = -p_r x_r p_s \frac{\partial x_s}{\partial M} + p_r p_s x_{rs}. \quad (10.1)$$

Здесь $p_r x_r$ — объем расходов на товар x_r ; $p_s (\partial x_s / \partial M)$ определяет приращение расходов на товар x_s , которое было бы вызвано увеличением дохода потребителя.

Предположим теперь, что цены группы благ x_1, x_2, \dots, x_m ($m < n$) увеличиваются все в одной и той же пропорции. Тогда стоимость приращения спроса на одно из данных благ x_s ($s < m$) определяется путем суммирования выражений, приведенных выше:

$$\sum_{r=1}^m p_r p_s \frac{\partial x_s}{\partial p_r} = - \left(\sum_{r=1}^m p_r x_r \right) p_s \frac{\partial x_s}{\partial M} + \sum_{r=1}^m p_r p_s x_{rs}$$

Стоимость приращения спроса на всю группу благ определяется дальнейшим суммированием:

$$\sum_{s=1}^m \sum_{r=1}^m p_r p_s \frac{\partial x_s}{\partial p_r} = - \left(\sum_1^m p_r x_r \right) \left(\sum_1^m p_s \frac{\partial x_s}{\partial M} \right) + \\ + \sum_{r=1}^{r-m} \sum_{s=1}^{s=m} p_r p_s x_{rs} \quad (10.2)$$

Это выражение идентично по форме выражению (10.1); ему можно дать соответствующую интерпретацию. Далее, так как r и s суммируются по одной и той же группе товаров, то из правила (4) следует, что член уравнения, соответствующий эффекту замещения в (10.2), обязательно будет отрицательным.

Таким образом, мы математически показали очень важный принцип, часто используемый в самой книге, что, если цены на группу благ изменяются в одной и той же пропорции, эту группу благ можно рассматривать точно так же, как если бы речь шла о единичном товаре.

11. *Предложение товаров.* Предположим теперь, что индивид выходит на рынок не с данной суммой денег (которая не меняется при изменении цен), а с определенным количеством товара на продажу, так что сумма, которую он сам может израсходовать, зависит от уровня рыночных цен. Чтобы рассмотреть общий случай, предположим, что вначале у него имеется n товаров в количестве x_1, x_2, \dots, x_n каждый. В результате торговли он будет увеличивать или уменьшать эти количества таким образом, чтобы получить, как говорилось прежде, предпочитаемый им набор благ x_1, x_2, \dots, x_n . Первое из условий равновесия (6.1) примет тогда следующий вид:

$$p_1 x_1 + p_2 x_2 + \dots + p_n x_n = p_1 \bar{x}_1 + p_2 \bar{x}_2 + \dots + p_n \bar{x}_n \quad (11.1)$$

Это единственное изменение, которое необходимо внести в данную систему.

Оно сводится к замене M на $\sum p_r \bar{x}_r$, последняя величина теперь зависит от уровня цен. Следовательно, дифференцируя уравнения, мы не можем больше считать, что $\partial M / \partial p_r = 0$, а должны утверждать, что $\partial M / \partial p_r = \bar{x}_r$. Первое уравнение из (7.1) приобретает тогда вид:

$$p_1 \frac{\partial x_1}{\partial p_r} + p_2 \frac{\partial x_2}{\partial p_r} + \dots + p_n \frac{\partial x_n}{\partial p_r} = \bar{x}_r - x_r$$

Вместо уравнения (8.1) получим:

$$\frac{\partial x_s}{\partial p_r} = (\bar{x}_r - x_r) \frac{\partial x_s}{\partial M} + x_{rs}.$$

Это уравнение отличается от нашего исходного фундаментального уравнения только тем, что его член, соответствующий эффекту дохода, взвешивается *чистым* приращением блага x_r .

12. *Рыночный спрос.* Одно из самых очевидных достоинств нашего фундаментального уравнения заключается в том, что его можно использовать непосредственно для изучения воздействия, которое изменение цены оказывает на спрос со стороны группы индивидов. Если суммирование производится по всем членам группы, то получаем:

$$\frac{\partial}{\partial p_r} (\Sigma x_s) = \Sigma \frac{\partial x_s}{\partial p_r} = \Sigma \left[(\bar{x}_r - x_r) \frac{\partial x_s}{\partial M} \right] + \Sigma x_{rs}. \quad (12.1)$$

Член уравнения, соответствующий эффекту дохода, отражает воздействие, которое оказывает на спрос со стороны группы индивидов на товар x увеличение их дохода, если общий прирост дохода распределяется между представителями группы пропорционально их предшествующему чистому спросу на товар x_r . Член уравнения, соответствующий эффекту замещения, является просто суммой «индивидуальных» членов, соответствующих эффекту замещения; следовательно, он должен определяться по тем же правилам, по которым определяются его составные части. Если записать член уравнения, соответствующий эффекту замещения для группы индивидов Σx_{rs} в виде X_{rs} , то получим совершенно аналогичные правила:

$$(1) X_{sr} = X_{rs}$$

$$(2) X_{rr} < 0$$

$$(3) \sum_{s=1}^{s=n} p_s X_{rs} = 0$$

$$(4) \sum_1^m \sum_1^m p_r p_s X_{rs} < 0$$

$$(5) \sum_{s \neq r} p_s X_{rs} > 0$$

$$(6) \sum_{r=1}^{r=m} \sum_{s=m+1}^{s=n} p_r p_s X_{rs} > 0$$

Приложение к главе IV

13. *Равновесие обмена.* Здесь необходимо лишь выразить классические рассуждения Вальраса в наших собственных терминах.

Есть N индивидов, которые выносят на рынок в различных количествах n товаров и обмениваются ими в условиях совершенной конкуренции. Так как мы обозначаем количество r -го товара, находящееся первоначально у представительного индивида, через \bar{x}_r , а количество товара, которое он оставит у себя после окончания торговли, через x_r ($x_r > \bar{x}_r$, если он является покупателем товара и $x_r < \bar{x}_r$, если он является продавцом), то обозначим общее количество товара, представленного на рынке всеми индивидами вместе, через \bar{X}_r , а количество товара, которое у них останется — через X_r .

Цены n товаров будем обозначать, как и прежде: p_1, p_2, \dots, p_n . Но необходимо помнить, что один из товаров (например, x_n) придется принять за масштаб стоимости. Таким образом, $p_n = 1$. Остальные цены (p_1, p_2, \dots, p_{n-1}) должны быть определены.

Если система будет находиться в равновесии, то спрос на каждый товар должен равняться его предложению. Следовательно,

$$X_r = \bar{X}_r \quad (r = 1, 2, 3, \dots, n). \quad (13.1)$$

Тем самым мы получаем n уравнений, соответствующих n товарам; но нам предстоит определить только $n-1$ цен. Одно уравнение, однако, служит следствием всех остальных. Среди уравнений равновесия для репрезентативного индивида есть такое:

$$\sum_1^n p_r x_r = \sum_1^n p_r \bar{x}_r. \quad (11.1)$$

Суммируя эти уравнения по всем индивидам, получим:

$$\sum_1^n p_r X_r = \sum_1^n p_r \bar{X}_r.$$

Последнее уравнение должно выполняться всегда, независимо от того, выполняются ли уравнения (13.1). Следовательно, если $n-1$ уравнение (13.1) выполняется,

то должно выполняться и n -е уравнение. Таким образом, у нас есть $n-1$ уравнение для определения $n-1$ цены.

Приложение к главе V

14. *Стабильность равновесия обмена.* Так как значения \bar{X}_r можно считать постоянными, то условия стабильности обмена можно получить из анализа знака dX_r/dp_r . Чтобы равновесие было совершенно стабильным, dX_r/dp_r должно быть отрицательным.

(1) если цены всех прочих, кроме данного, товаров не изменяются,

(2) если p_s приводится в соответствие с другими ценами таким образом, что на рынке x_s поддерживается равновесие, а цены остальных товаров не меняются.

(3) если p_s и p_t применяются аналогичным образом и т. д., пока не будут изменены соответствующим образом все цены, за исключением p_r (и, конечно, p_n , которая обязательно равна 1).

Так, третье из этих условий предполагает, что dX_r/dp_r отрицательно, если

$$\left. \begin{aligned} \frac{dX_r}{dp_r} &= \frac{\partial X}{\partial p_r} + \frac{\partial X_r}{\partial p_s} \frac{dp_s}{dp_r} + \frac{\partial X_r}{\partial p_t} \frac{dp_t}{dp_r} \\ 0 &= \frac{\partial X_s}{\partial p_r} + \frac{\partial X_s}{\partial p_s} \frac{dp_s}{dp_r} + \frac{\partial X_s}{\partial p_t} \frac{dp_t}{dp_r} \\ 0 &= \frac{\partial X_t}{\partial p_r} + \frac{\partial X_t}{\partial p_s} \frac{dp_s}{dp_r} + \frac{\partial X_t}{\partial p_t} \frac{dp_t}{dp_r} \end{aligned} \right\}. \quad (14.1)$$

Избавившись от dp_s/dp_r и dp_t/dp_r , получим

$$\frac{dX_r}{dp_r} = \begin{vmatrix} \frac{\partial X_r}{\partial p_r} & \frac{\partial X_r}{\partial p_s} & \frac{\partial X_r}{\partial p_t} \\ \frac{\partial X_s}{\partial p_r} & \frac{\partial X_s}{\partial p_s} & \frac{\partial X_s}{\partial p_t} \\ \frac{\partial X_t}{\partial p_r} & \frac{\partial X_t}{\partial p_s} & \frac{\partial X_t}{\partial p_t} \end{vmatrix} : \begin{vmatrix} \frac{\partial X_s}{\partial p_s} & \frac{\partial X_s}{\partial p_t} \\ \frac{\partial X_t}{\partial p_s} & \frac{\partial X_t}{\partial p_t} \end{vmatrix}.$$

Так мы получим одно из выражений, которое должно быть отрицательным, чтобы система оказалась стабильной.

Если рассмотреть все такие условия вместе и учесть,

что они должны выполняться для рынка каждого из товаров x_r ($r=1, 2, 3, \dots, n-1$), то условиям стабильности можно придать более удобную форму. Необходимо, чтобы якобианы

$$\frac{\partial X_r}{\partial p_r}, \left| \begin{array}{cc} \frac{\partial X_r}{\partial p_r} & \frac{\partial X_r}{\partial p_s} \\ \frac{\partial X_s}{\partial p_r} & \frac{\partial X_s}{\partial p_s} \end{array} \right|, \left| \begin{array}{ccc} \frac{\partial X_r}{\partial p_r} & \frac{\partial X_r}{\partial p_s} & \frac{\partial X_r}{\partial p_t} \\ \frac{\partial X_s}{\partial p_r} & \frac{\partial X_s}{\partial p_s} & \frac{\partial X_s}{\partial p_t} \\ \frac{\partial X_t}{\partial p_r} & \frac{\partial X_t}{\partial p_s} & \frac{\partial X_t}{\partial p_t} \end{array} \right| \quad (14.2)$$

(для всех значений r, s, t в диапазоне $1, 2, 3, \dots, n-1$) были отрицательны и положительны попеременно.

15. Мы знаем, что

$$\frac{\partial X_r}{\partial p_r} = \Sigma (\bar{x}_r - x_r) \frac{\partial x_r}{\partial M} + X_{rr}. \quad (12.1)$$

Таким образом, когда X_{rr} отрицательно, условия стабильности первого порядка могут не выполняться только в том случае, если значение члена, соответствующего эффекту дохода в приведенном выше выражении, велико и положительно. Но если приведенную выше формулу применить к группе индивидов (ко всему рынку в целом, т. е. к продавцам и покупателям вместе), то член уравнения, соответствующий эффекту дохода, обнаружит одно своеобразное свойство. Если количество товара $\partial x_r / \partial M$ (т. е. приращение x_r), которое будет куплено в результате данного повышения дохода, окажется одинаковым для всех агентов рынка, то член уравнения, соответствующий эффекту дохода, примет вид: $(\bar{X}_r - X_r) (\partial x_r / \partial M)$. Так как для состояния равновесия $X_r = \bar{X}_r$, то член уравнения, соответствующий эффекту дохода, будет равен нулю. Следовательно, значение члена уравнения, соответствующего эффекту дохода, будет велико, когда покупатели и продавцы реагируют на изменение в уровне дохода совершенно неодинаково. Его значение велико и положительно в том случае, когда продавцы склонны по мере того, как становятся богаче, увеличивать потребление товара x_r гораздо больше, чем покупатели этого товара в тех же самых обстоятельствах.

Таким образом, подобное значительное различие в по-

ведении покупателей и продавцов является одной из возможных причин нарушения стабильности. Чтобы выяснить, могут ли существовать какие-либо другие причины, предположим, что подобного несоответствия нет ни на одном рынке, так что всеми членами уравнения, соответствующими эффекту дохода, можно пренебречь.

Якобианы устойчивости сводятся тогда к следующему виду:

$$X_{rr}, \quad \begin{vmatrix} X_{rr} & X_{rs} \\ X_{rs} & X_{ss} \end{vmatrix}, \quad \begin{vmatrix} X_{rr} & X_{rs} & X_{rt} \\ X_{rs} & X_{ss} & X_{st} \\ X_{rt} & X_{st} & X_{tt} \end{vmatrix}, \dots$$

Про эти определители мы знаем, что первый из них отрицателен. Чтобы рассмотреть определитель второго порядка, преобразуем его, используя правило (3). Будет удобно предположить, что все прочие товары, за исключением x_r и x_s , сгруппированы вместе в составной товар x_o (мы имеем право это делать, так как данный определитель второго порядка возникает из рассмотрения случаев, когда цены прочих, кроме данного, товаров предполагаются заданными). Используя правило (3) в форме

$$\begin{aligned} p_r X_{rr} + p_s X_{rs} + p_o X_{ro} &= 0, \\ p_r X_{rs} + p_s X_{ss} + p_o X_{so} &= 0, \end{aligned}$$

получим второе условие неустойчивости в виде следующего выражения:

$$\frac{p_o}{p_s p_r} (p_r X_{rs} X_{ro} + p_s X_{rs} X_{so} + p_o X_{ro} X_{so}) > 0.$$

Очевидно, что это условие будет удовлетворяться, если все три пары товаров будут взаимозаменяемы; оно будет также выполняться, даже если в системе присутствует определенная дополняемость, при условии, что масштабы этой дополняемости не слишком велики.

Нетрудно с помощью метода индукции показать, что условия и более высокого порядка могут быть представлены аналогичным образом. Следовательно, наши рассуждения сохраняют силу и здесь.

16. Последствия расширения спроса. Предположим, что спрос на товар x_r немного увеличится. С этим вопросом можно разобраться, как мы делали (см. с. 171—172), выяснив, какие изменения цен были бы необходимы в старых условиях, чтобы вызвать на рынке товара x_r малое

превышение предложения над спросом, если предложение остается равным спросу на рынках прочих товаров (за исключением рынка товара x_n , принятого за единицу масштаба стоимости, так как спрос на x_r расширился за счет спроса на товар x_n).

Из условий стабильности с очевидностью следует, что следует предполагать повышение цены товара x_r .

Каким будет воздействие на цены прочих товаров, можно понять из анализа уравнений (14.1). Предположим вначале, что влияние повышения цены x_r на все прочие цены, за исключением цены товара x_s , достаточно мало и его можно не рассматривать. Тогда из второго уравнения (14.1) получаем:

$$0 = \frac{\partial X_s}{\partial p_r} + \frac{\partial X_s}{\partial p_s} \frac{dp_s}{dp_r}$$

следовательно,

$$\frac{dp_s}{dp_r} = - \frac{\partial X_s}{\partial p_r} / \frac{\partial X_s}{\partial p_s} = - \frac{X_{rs}}{X_{ss}} \quad (16.1)$$

(если членами уравнений, соответствующими эффекту дохода, можно пренебречь). Так как x_{ss} отрицательно, то цена товара x_s увеличится, если товары x_s и x_r взаимозаменяемы, и уменьшится, если они взаимодополняемы.

Если переписать эту формулу в виде:

$$\frac{p_r}{p_s} \frac{dp_s}{dp_r} = - \frac{p_r X_{rs}}{p_s X_{ss}} = \frac{p_r X_{rs}}{p_r X_{rs} + p_o X_{so}}$$

(мы использовали правило (3)), то p_s увеличится по сравнению с p_r в меньшей степени, за исключением случаев, когда x_s и x_o находятся в отношении дополняемости).

Далее, предположим, что цены товаров x_s и x_t могут существенно измениться. Тогда из второго и третьего уравнений (14.1) имеем:

$$\frac{dp_s}{dp_r} = - \left| \begin{array}{cc} \frac{\partial X_s}{\partial p_r} & \frac{\partial X_s}{\partial p_t} \\ \frac{\partial X_t}{\partial p_r} & \frac{\partial X_t}{\partial p_t} \end{array} \right| : \left| \begin{array}{cc} \frac{\partial X_s}{\partial p_s} & \frac{\partial X_s}{\partial p_t} \\ \frac{\partial X_t}{\partial p_s} & \frac{\partial X_t}{\partial p_t} \end{array} \right| = \frac{X_{rs}X_{tt} + X_{rt}X_{st}}{X_{ss}X_{tt} - X_{st}^2} \quad (16.2)$$

(членами уравнений, соответствующими эффекту дохода, мы пренебрегаем). В этом выражении знаменатель положителен, что следует из условий стабильности. Пер-

вый член числителя означает, что есть прямое воздействие на цену товара x_s , второй член свидетельствует о опосредованном воздействии на цену x_s через цену x_t . Если товар x_t не взаимосвязан с x_r и x_s , то значение последнего члена будет, как правило, пренебрежимо мало, а формула сведется к более простому виду (см. 16.1). Но если между товарами наблюдается тесная взаимосвязь, то косвенное воздействие повышения цены x_r будет осуществляться в соответствии с правилом «замещения взаимозаменяемых товаров» (см. гл. 172—173).

17. Возьмем последний якобиан из всего набора определителей стабильности — тот, у которого $n-1$ строк и столбцов, так что он включает в себя все товары, за исключением товара, принятого за единицу масштаба стоимости, и все переменные цены. Назовем его I . Пусть I_{rr} , I_{rs} — алгебраические дополнения $\partial X_r / \partial p_r$, $\partial X_r / \partial p_s$ в I . Пусть $I_{rr, ss}$; $I_{rr, st}$ — алгебраические дополнения $\partial X_s / \partial p_s$, $\partial X_s / \partial p_t$ в I_{rr} .

Тогда, учитывая косвенное воздействие повышения цены x_r через цены *всех* прочих товаров, получаем (см. 14.1):

$$\frac{dX_r}{dp_r} = \frac{I}{I_{rr}}. \quad (17.1)$$

Если, пренебрегая эффектом дохода, мы уберем все элементы X_{rr} , X_{ss} и т. д. при помощи третьего правила, то полученное уравнение можно рассматривать как «преобразование» dX_r / dp_r в понятия эффектов замещения, действующих между парами товаров X_{rs} , X_{st} , где $r \neq s \neq t$. Что можно сказать о зависимости уравнения от этих эффектов замещения?

Дифференцируя (17.1) по X_{st} , где или s , или t (но, как очевидно, не оба вместе) может равняться r , получим:

$$I_{rr}^2 \frac{\partial}{\partial X_{st}} \left(\frac{I}{I_{rr}} \right) = I_{rr} \frac{\partial I}{\partial X_{st}} - I \frac{\partial I_{rr}}{\partial X_{st}}.$$

Из нашего третьего правила следует, что $\frac{\partial X_{ss}}{\partial X_{st}} = -\frac{p_t}{p_s}$, а из хорошо известного свойства обратных определителей — что

$$\begin{aligned} I_{rr} I_{ss} - I_{rs}^2 &= I_{rr, ss} \\ I_{rr} I_{st} - I_{rt} I_{rs} &= I_{rr, st}. \end{aligned}$$

Используя эти свойства, мы можем продолжить дифференцирование

$$\begin{aligned} I_{rr}^2 \frac{\partial}{\partial x_{st}} \left(\frac{I}{I_{rr}} \right) &= I_{rr} \left(-\frac{p_t}{p_s} I_{ss} - \frac{p_s}{p_t} I_{tt} + 2I_{st} \right) - \\ &- I \left(-\frac{p_t}{p_s} I_{rr,ss} - \frac{p_s}{p_t} I_{rr,tt} + 2I_{rr,st} \right) = \\ &= -\frac{p_t}{p_s} I_{rs}^2 - \frac{p_s}{p_t} I_{rt}^2 + 2I_{rs}I_{rt} = -\frac{1}{p_s p_t} (p_t I_{rs} - p_s I_{rt})^2, \end{aligned}$$

что означает обязательный отрицательный результат. dX_r/dp_r неизбежно отрицательно; следовательно, мы доказали, что абсолютная величина этого выражения будет тем больше, чем больше эффект замещения между любой парой товаров в системе.

Приложение к главе VI

18. *Равновесие фирмы. Условия равновесия.* Можно считать, что фирма использует различные количества факторов $y_1, y_2, y_3, \dots, y_m$ для производства различных количеств продуктов $x_{m+1}, x_{m+2}, \dots, x_n$. Ее цель состоит в максимизации прибыли:

$$V = -p_1 y_1 - p_2 y_2 - \dots - p_m y_m + p_{m+1} x_{m+1} + p_{m+2} x_{m+2} + \dots + p_n x_n,$$

при условии, что выполняется соотношение, связывающее x и y . Так как с точки зрения фирмы разница между фактором и продуктом — всего лишь разница в знаке, то для простоты мы можем рассматривать факторы как отрицательные продукты, обозначив $-y_r$ через x_r ($r < m$). Тогда мы можем утверждать, что фирма стремится максимизировать

$$V = \sum_1^n p_r x_r,$$

при соблюдении условия $f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n) = 0$. (Необходимо отметить, что функция f произвольна в том же самом смысле, в каком была произвольна функция полезности u . Любая функция $\phi(f)$, которая равна 0, когда f равна 0, годится для анализа наравне с f .)

Если предположить, что фирма находится в условиях совершенной конкуренции, то задачу максимизации мож-

но опять исследовать путем введения множителя Лагранжа и максимизации выражения $V - \mu f$. Отсюда имеем:

$$\begin{aligned} d(V - \mu f) &= 0 \\ d^2(V - \mu f) &< 0. \end{aligned}$$

Из первого условия мы получаем: $p_r = \mu f_r$ ($r = 1, 2, 3, \dots, n$). Если избавиться от μ , то получим $n-1$ уравнение, которые вместе с производственной функцией определяют n величин x_1, x_2, \dots, x_n .

Так как V линейна, то $d^2V = 0$, следовательно, второе условие предполагает, что $d^2f > 0$, если $df = 0$.

Преобразуя полученные выражения (так же как и в § 4, но с учетом разницы в знаке), мы получаем аналогичный набор условий стабильности. Все определители

$$\begin{vmatrix} 0 & f_1 & f_2 \\ f_1 & f_{11} & f_{12} \\ f_2 & f_{12} & f_{22} \end{vmatrix}, \begin{vmatrix} 0 & f_1 & f_2 & f_3 \\ f_1 & f_{11} & f_{12} & f_{13} \\ f_2 & f_{12} & f_{22} & f_{23} \\ f_3 & f_{13} & f_{23} & f_{33} \end{vmatrix}, \dots, \begin{vmatrix} 0 & f_1 & f_2 & \dots & f_n \\ f_1 & f_{11} & f_{12} & \dots & f_{1n} \\ f_2 & f_{12} & f_{22} & \dots & f_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ f_n & f_{1n} & f_{2n} & \dots & f_{nn} \end{vmatrix}$$

должны быть отрицательными. (См. 2(3).)

Будет удобно использовать обозначения, в точности аналогичные тем, которые мы применяли при рассмотрении теории полезности. Так, если F — последний из данных определителей, то алгебраическое дополнение f_{rs} в F будет обозначаться как F_{rs} . Условие того, что $\frac{F_{rr}}{\mu F}$ положительно, инвариантно относительно замены f на $\phi(f)$ в качестве производственной функции.

Приложение к главе VII

19. *Равновесие фирмы. Воздействие на него изменения цены.* Предположим теперь, что цена p_r меняется, а цены всех остальных товаров остаются неизменными.

Уравнения равновесия выглядят следующим образом:

$$\begin{aligned} f(x_1, x_2, \dots, x_n) &= 0 \\ \mu f_r &= p_r \quad (r = 1, 2, 3, \dots, n) \end{aligned} \quad (19.1)$$

Продифференцируем их по:

[illegible]

Решая, находим $\frac{\partial x_s}{\partial p_r} = \frac{f_{rs}}{\mu f}$. (19.3)

Из вида определителей стабильности следует, что выражения $F_{rs}/\mu F$ будут подчиняться законам, очень похожим на те, которым подчинялись члены уравнений, соответствовавшие эффекту замещения в теории полезности. Если один раз изменить знак, то эти правила можно сделать идентичными. Поэтому обозначим:

$$\frac{F_{rs}}{\mu F} = -X'_{rs},$$

Соответственно, получим наше фундаментальное уравнение в виде

$$\frac{\partial x_s}{\partial p_r} = x'_{rs} \quad (19.4)$$

И в точности аналогичный набор правил:

$$\begin{array}{ll} (1) \quad \mathbf{x}'_{rs} = \mathbf{x}_{rs} & (2) \quad \mathbf{x}'_{rr} < 0 \\ (3) \quad \sum_{s=1}^{s=n} p_s \mathbf{x}'_{rs} = 0 & (4) \quad \sum_1^m \sum_1^m p_r p_s \mathbf{x}'_{rs} < 0 \\ (5) \quad \sum_{s \neq r} p_s \mathbf{x}'_{rs} > 0 & (6) \quad \sum_{r=1}^{r=m} \sum_{s=m+1}^{s=n} p_r p_s \mathbf{x}'_{rs} > 0. \end{array}$$

Фундаментальное уравнение записано в такой форме, в которой оно выражает воздействие изменения цены (продукта или фактора) на предложение продукта. Чтобы выяснить, каким будет воздействие на величину спроса на фактор, необходимо лишь заменить x_s на $-y_s$. Фундамен-

тальное уравнение будет тогда выглядеть следующим образом: $\frac{\partial y_s}{\partial p_r} = x_{rs}$. Наши правила остаются совершенно без изменений.

20. *Тенденция к преобладанию отношений дополняемости между факторами.* В теории производства, разработанной в двух предыдущих разделах, неявно предполагается, что предприниматель обладает некоторым фиксированным производственным ресурсом, который ограничивает размеры производства и по отношению к которому прибыль V может считаться доходом. Если такого фиксированного ресурса не существует, то у нас нет оснований считать, что одинаковое пропорциональное увеличение всех факторов не позволит увеличить производство всех продуктов в соответствующей пропорции. С математической точки зрения это будет означать, что если $f(x_1, x_2, \dots, x_n) = 0$,

$$\text{то } f(\lambda x_1, \lambda x_2, \dots, \lambda x_n) = 0$$

для всех значений λ . Производственная функция (записанная, как мы ее писали, в неявной форме) будет однородной функцией нулевого порядка.

Тогда, по теореме Эйлера, $\sum_{r=1}^n x_r f_r = 0$. (Так как из 19.1 следует: $p_r = \mu f_r$, предполагается, что $V = 0$.) Дифференцируя еще раз, получим $f_s + \sum_{r=1}^n x_r f_{rs} = 0$ ($s = 1, 2, 3, \dots, n$).

Если использовать эти тождества для преобразования определителей стабильности, то сразу станет ясно (мы умножаем 2-ой, 3-ий, ... столбцы на x_1, x_2, \dots и складываем их с первым), что F (последний из определителей устойчивости) равен нулю.

Так как $x'_{rs} = -\frac{F_{rs}}{\mu F}$, все члены x' обращаются в бесконечность. Цена одного фактора (или продукта) не может измениться, если не меняются цены других факторов или продуктов, чтобы равновесие не оказалось полностью нарушенным. Если цена продукта растет, объем производства будет бесконечно большим; если же цена фактора растет, его значение станет равным нулю. Для того крайнего случая, который мы рассматриваем, наш анализ может оказаться совсем непригодным.

Тем не менее полезно выяснить, чем определяется направление изменения предложения продуктов или спроса на факторы, так как можно ожидать, что соответствующие законы будут верны и тогда, когда мы будем приближаться к рассмотрению крайнего случая, не достигая его. Для ответа на этот вопрос можно вычислить F_{rs} , при условии, что производственная функция однородна в нулевой степени.

Нам известно, что $F_{rs} =$

$$= (-1)^{r+s} \begin{vmatrix} 0 & f_1 & \dots & f_{r-1} & f_{r+1} & \dots & f_n \\ f_1 & f_{11} & \dots & f_{1,r-1} & f_{1,r+1} & \dots & f_{1n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ f_{s-1} & f_{1,s-1} & \dots & f_{r-1,s-1} & f_{r+1,s-1} & \dots & f_{s-1,n} \\ f_{s+1} & f_{1,s+1} & \dots & f_{r-1,s+1} & f_{r+1,s+1} & \dots & f_{s+1,n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ f_n & f_{1n} & \dots & f_{r-1,n} & f_{r+1,n} & \dots & f_{nn} \end{vmatrix}.$$

Преобразуя этот определитель дважды тем же методом, который мы использовали для преобразования F , получим, что он равен $x_r x_s F_0$, где F_0 — алгебраическое дополнение 0 в определителе F , т. е. главный минор определителя. Следовательно,

$$x'_{rs} = -x_r x_s \frac{F_0}{\mu F}$$

для всех значений r и s .

Так как мы знаем, что x'_{rr} отрицательно, то $F_0/\mu F$ должно быть положительным. Если x_r и x_s оба продукты или оба факторы, то $x_r x_s$ будет положительным, а x'_{rs} , следовательно, отрицательным. Если один из них — продукт, а другой — фактор, то $x_r x_s$ отрицательно, а x'_{rs} , следовательно, положительно.

Таким образом, по мере приближения к рассмотрению предельного случая, мы должны полагать, что факторы и продукты распадутся на две взаимодополняемые группы; в то время как «заменяемость», которая тем не менее должна доминировать в системе в целом (в системе факторов и продуктов, взятых вместе), будет обеспечиваться исключительно отношениями фактор — продукт.

Приложение к главе VIII

21. *Общее равновесие производства.* Теперь необходимо свести воедино все выводы, к которым мы пришли,

и использовать их для выяснения вопроса о том, как работает вся статическая система в целом. Мы предполагаем (как и в тексте книги), что индивиды, составляющие экономическую систему, представляют на рынок один (или оба) из ресурсов двух видов: (1) товары или факторы, которые можно непосредственно продавать на рынке; (2) «предпринимательские» ресурсы, которые можно использовать для производства товаров на обмен, но которые сами по себе не могут быть проданы. При любой данной системе цен будут использоваться только те предпринимательские ресурсы, использование которых принесет положительную прибыль.

При данной системе цен будет наблюдаться определенный спрос на товары со стороны потребителей (совокупный потребительский спрос на товар x_r мы обозначим как X_r); будет наблюдаться предложение непосредственно от частных лиц (\bar{X}_r); и будет наблюдаться предложение только что произведенных товаров (X'_r). Рынок товара x_r будет находиться в равновесии, если

$$X_r = \bar{X}_r + X'_r. \quad (21.1)$$

Необходимо отметить, что это уравнение записано в самом общем виде; оно может использоваться по отношению к товару, услуге, продукту или фактору. Если x_r — товар конечного потребления, предложение которого целиком обусловлено производством, то $\bar{X}_r = 0$ и уравнение приобретает вид:

$$X_r = X'_r.$$

Если этот фактор производства (такой как труд), то X'_r отрицательно. X_r включает в себя спрос на прямые услуги фактора, независимо от того, предъявляется он другими людьми или самим поставщиком фактора. (Это, видимо, самый удобный способ учитывать изменения в предложении фактора). Таким образом, уравнение выглядит следующим образом:

$$(-X'_r) + X_r = \bar{X}_r.$$

Если x_r — полуфабрикат, который производится и потребляется в ходе производства, но продается одной фирмой другой фирме, то только по этой причине X_r и $\bar{X}_r = 0$ и уравнение принимает вид: $x'_r = 0$.

(Чистое предложение всех фирм, взятых вместе, равно нулю.)

Таким образом, уравнение одного и того же вида подходит для всех товаров и услуг. Как и прежде, один из товаров должен служить масштабом измерения стоимости; так что если имеется всего n товаров, то необходимо определить $n-1$ цен. Как и прежде, одно уравнение следует из остальных. Среди уравнений, задающих условия равновесия частного лица, имеется следующее:

$$\sum_{r=1}^{r=n} p_r x_r = \sum_{r=1}^{r=n} p_r \bar{x}_r + V,$$

где V — прибыль, которую оно получает от обладания каким-либо предпринимательским ресурсом. Суммируя это по всем индивидам, получаем:

$$\sum_1^n p_r X_r = \sum_1^n p_r \bar{X}_r + \Sigma V,$$

где ΣV — общая сумма прибыли для всей экономики. Аналогично, для каждой фирмы:

$$\sum_1^n p_r x_r = V.$$

Суммируя эти уравнения, получаем: $\sum_1^n p_r X'_r = \Sigma V$, следовательно:

$$\sum_1^n p_r (X_r - \bar{X}_r - X'_r) = 0.$$

Таким образом, если уравнения равновесия (21.1) выполняются для $n-1$ товаров, то они должны выполняться и для n -го товара. Есть только $n-1$ независимое уравнение, и система не является переопределенной.

22. *Стабильность общего равновесия.* Как и в равновесии обмена, для обеспечения стабильности необходимо, чтобы падение цены на любом рынке делало спрос большим, чем предложение. Чтобы стабильность была совершенной, это условие должно выполняться, если (1) цены всех прочих товаров постоянны, (2) цены меняются одна

за другой таким образом, чтобы поддерживалось равновесие на остальных рынках. Для несовершенной стабильности необходимо, чтобы это условие выполнялось и после изменения всех прочих цен.

Данное условие можно записать в виде: $\frac{d}{dp_r}(X_r - \bar{X}_r - x'_r) < 0$. Но так как \bar{x}_r можно считать заданным независимо от уровня цен, оно сводится к выражению:

$$\frac{d}{dp_r}(X_r - X'_r) < 0.$$

Это выражение можно раскрыть, как и в разделе 14. Оно превратится в отношение двух определителей, типичный элемент которых будет выглядеть как

$$\frac{\partial}{\partial p_r}(X_s - X'_s).$$

Мы знаем, как преобразовать последнее выражение. Из (12.1) следует:

$$\frac{\partial X_s}{\partial p_r} = \Sigma (\bar{x}_r + x'_r - x_r) \frac{\partial x_s}{\partial M} + X_{rs}$$

(с учетом изменения V при изменении p_r).

Из (19.4) следует, что $\frac{\partial x_s}{\partial p_r} = -x'_{rs}$ для каждой фирмы; таким образом, суммируя, мы получим $\frac{\partial X_s}{\partial p_r} = -X'_{rs}$, где X'_{rs} должно изменяться как и X_{rs} .

Следовательно, $\frac{\partial}{\partial p_r}(X_s - X'_s) = \Sigma (\bar{x}_r + x'_r - x_r) \frac{\partial x_s}{\partial M} + X_{rs} + X'_{rs}$. Так как движение X_{rs} и X'_{rs} подчиняется одним и тем же правилам, то и движение $X_{rs} + X'_{rs}$ должно подчиняться тем же правилам.

Таким образом, выражение $\frac{\partial}{\partial p_r}(X_s - X'_s)$ изменяется так же, как и выражение $\frac{\partial X_s}{\partial p_r}$, которое мы рассматривали в теории обмена. Следовательно, дальнейший анализ общего равновесия производства совпадает с анализом общего равновесия обмена; все выводы разделов 15—17 можно интерпретировать в более широком смысле.

Приложение к главе XV

23. *Определение плана производства.* Продолжим рассматривать факторы как отрицательные продукты, как это было удобно делать в теории статики. В динамике задача, стоящая перед фирмой, заключается в том, чтобы определить поток выпускаемых продуктов, который может быть произведен на имеющемся оборудовании и который будет обладать максимальной дисконтированной стоимостью (см. с. 312—315). Если мы обозначим через $x_{r0}, x_{r1}, \dots, x_{rv}$ количества товара x_r , которые планируется продавать в каждую последующую «неделю», начиная с нынешней, то производственная функция примет вид $f(x_{10}, x_{20}, \dots, x_{n0}, x_{11}, x_{21}, \dots, x_{n1}, x_{12}, x_{22}, \dots, x_{n2}, \dots, x_{1v}, x_{2v}, \dots, x_{nv}) = 0$, если считать, что план распространяется вперед на v недель.

Дисконтированная стоимость плана равна

$$C = \sum_{r=1}^n \sum_{t=0}^v (\beta^t_i p_{rt} x_{rt}),$$

где $\beta_t = 1/(1+i_t)$, а i_t — ставка процента (в неделю) для ссуд сроком на t недель; p_{r0} — текущая цена x_r и p_{rt} — цена, которая, как считает предприниматель, установится через t недель. (Необходимо считать, что в p_{rt} учитывается риск таким образом, как это описано в тексте в гл. XV, раздел 6.)

С точки зрения индивидуального предпринимателя, в условиях совершенной конкуренции все β и все p заданы; следовательно, несмотря на то, что эта задача кажется более сложной, с формальной точки зрения она тождественна задаче, рассмотренной в разделе 18. Нет необходимости выписывать полностью условия равновесия. Законы, показывающие, каким образом будет устанавливаться соответствие между планом производства и фактическими или ожидаемыми ценами, аналогичны тем, которые получены в разделе 19. Но при записи шести правил, которым должны удовлетворять члены уравнения, соответствующие эффекту замещения, мы должны не забыть заменить p_r на $\beta^t_i p_{rt}$ и провести суммирование не только по всем r , но и по всем t .

Приложение к главе XVII

24. *Воздействие процента на план производства.* Изучая воздействие изменений процента на план (при усло-

вии, что цены и ценовые ожидания заданы), удобно воспользоваться тем свойством, что все продукты, для которых дисконтированные отношения цен в рамках данной задачи можно считать заданными, можно рассматривать как один продукт. Следовательно, мы можем теперь не различать типы продуктов (и факторов), планируемых на определенную неделю, а также отказаться от учета в наших формулах цен в явном виде. Начиная с данного момента x_t будет обозначать ожидаемую денежную оценку всех факторов и продуктов, взятых вместе, которые планируются на неделю, начинающуюся через t недель — иными словами, прибыль, планируемую на рассматриваемую неделю.

Приняв это упрощение, можно сказать, что предприниматель стремится максимизировать

$$C = \sum_{t=0}^{t=v} (\beta^t x_t)$$

при условии, что $f(x_0, x_1, \dots, x_v) = 0$.

Воздействие на прибыль x_t изменения ставки процента по ссудам на t' недель будет задаваться выражением

$$\frac{\partial x_t}{\partial (\beta^{t'})} = -x'_{tt'}$$

в то время как среди шести правил, которым должны подчиняться x , имеется правило (3), согласно которому

$$\sum_{t'=0}^{t'=v} (\beta^{t'} x'_{tt'}) = 0.$$

Чтобы выяснить, каким будет воздействие на прибыль x_t общего изменения процентных ставок, обратим внимание на то, что

$$\frac{d(\beta^{t'})}{d\beta_{t'}} = t' \beta^{t'-1}_{t'}.$$

и, следовательно, $\frac{\partial x}{\partial \beta_{t'}} = -t' \beta^{t'-1}_{t'} x'_{tt'}$.

Таким образом, если дисконтирующие отношения (β) для ссуд на все периоды изменяются в одинаковой пропор-

ции, то соответствующее воздействие на x_t определяется выражением:

$$\frac{dx_t}{d\beta} = - \sum_{t'=0}^{t'=v} t' \beta_{t'}^{t'-1} x'_{tt'} = - \sum_{t'=0}^{t'=v} t' \beta^{t'-1} x_{tt'}, \quad (24.2)$$

если ставки процента в неделю для ссуд на все периоды равны и таким образом дисконтирующие множители также равны.

Используя (24.1), это выражение можно записать в виде:

$$\beta \frac{dx_t}{d\beta} = \sum_{t'=0}^{t'=v} (t-t') \beta^{t'} x'_{tt'}.$$

Если последнее выражение выписать полностью, станет ясно, что его член с x'_{tt} равен нулю. Но именно x'_{tt} в соответствии с правилом (2) должен быть непременно отрицательным; если взаимодополняемости нет, то все остальные x'_{tt} будут положительными. Это означает, что если ставка процента падает (β растет), то будет наблюдаться замещение всех прибылей, получаемых прежде x_t , прибылью x_t , и замещение прибыли x_t всеми прибылями, получаемыми позднее x_t . Это обычное правило, но дело может осложняться при существовании дополняемости.

25. *Средний период плана.* Как и в главе XVII, мы определяем соответствующий средний период следующим образом:

$$P = \frac{\sum_0^v t \beta^t x_t}{\sum_0^v \beta^t x_t},$$

$$\text{следовательно, } \sum_0^v (P-t) \beta^t x_t = 0.$$

Дифференцируя по β , но считая β^t постоянным в соответствии с известным правилом, получим:

$$\sum_0^v \left[\frac{dP}{d\beta} \beta^t x_t + (P-t) \beta^t \frac{dx_t}{d\beta} \right] = 0, \text{ следовательно,}$$

$$\beta C \frac{dP}{d\beta} = - \sum_0^v \left[(P-t) \beta^{t+1} \frac{dx_t}{d\beta} \right] \text{ (так как } \sum \beta^t x_t = C)$$

$$= \sum_0^v \sum_0^v \left[(P-t) t' \beta^{t+t'} x'_{tt'} \right] \text{ (это следует из 24.2).}$$

Из (24.1) следует: $\sum_{t=0}^{t=v} \beta^t x_{tt'} = 0$, таким образом

$$\sum_{t=0}^{t=v} (t' P \beta^{t+t'} x'_{tt'}) = 0 \text{ для всех значений } t' \text{ и}$$

$$\sum_{t=0}^{t=v} (t^2 \beta^{t+t'} x'_{tt'}) = 0 \text{ для всех значений } t'. \text{ Итак, мы можем}$$

заменить P на t' в приведенном выше выражении.

$$\text{Получается, что } \beta C \frac{dP}{d\beta} = \sum_0^v \sum_0^v [(t' - t) t' \beta^{t+t'} x'_{tt'}] =$$

$$= \sum \sum [(t - t') t \beta^{t+t'} x'_{tt}]$$

(так как t и t' можно поменять местами)

$$= \frac{1}{2} \sum \sum [(t - t')^2 \beta^{t+t'} x'_{tt'}]$$

(так как если $A = B$, то они оба равны $\frac{1}{2} (A + B)$.)

В последнем выражении опять все члены с $t = t'$ автоматически можно считать равными нулю. Следовательно, если дополняемости нет, все оставшиеся $x'_{tt'}$ будут положительными, и все выражение окажется положительным. Падение ставки процента должно увеличивать продолжительность среднего периода плана. Даже если есть отношения дополняемости, остается шестое правило, согласно которому $\sum \sum \beta^{t+t'} x_{tt'} > 0$ при $t \neq t'$; следовательно, $dP/d\beta$ может быть отрицательным, только если дополняющие пары таковы, что $(t - t')^2$ для них велико. Это означает, что взаимодополняемые значения прибыли находятся на противоположных концах плана. Я думаю, что этот случай можно рассматривать только в качестве любопытного исключения.

К с. 111

«Бритва Оккама» — принцип, сформулированный средневековым английским философом Уильямом Оккамом (ок. 1300—1349) следующим образом: «Сущности не должны быть умножаемы сверх необходимости». «Будучи одним из ранних лозунгов эмпиризма, «бритва Оккама» требовала изгнания из науки многочисленных «субстанциальных форм», «натур», «скрытых качеств»... (Философская энциклопедия, т. 4. М., 1967, с. 137).

К с. 171

a priori (лат.) — независимо от опыта.

К с. 177

ad nauseam (лат.) — чрезмерно, до отвращения.

К с. 184

Монопсония — ситуация, характеризующаяся наличием одного покупателя.

К с. 195

Хикс широко использует общий и многозначный термин «ресурсы» («возможности») предприятия или предпринимателя, вкладывая в него, по-видимому, несколько меняющееся от случая к случаю конкретное содержание. См. разъяснения автора в гл. II.

К с. 201

Выделяемая здесь таким образом группа предпринимателей включает, разумеется, лишь частных предпринимателей. Получается, что в русском переводе термин «частные лица» (*private individuals*) здесь и далее противостоит в определенном смысле термину «предприниматели».

К с. 205

ex hypothesi (лат.) — в соответствии с гипотезой.

К с. 212

«wage-goods» — товары, представленные заработной платой.

К с. 239

...свершая с громовым раскатом

предписанный круговорот... —
И.-В. Гёте. Фауст. Пер. Б. Пастернака.

К с. 243

Сначала о терминологии, используемой в данной главе. На протяжении всей книги Дж. Хикс, как правило, четко определяет вводимые в изложение термины. Самые общие теоретические категории, упоминаемые в этом разделе — «социалистическая», «либеральная», «авторитарная» экономика, — однако, вообще не получают какой-либо характеристики. Между тем их трактовка в западной литературе отнюдь не однозначна: напомним, в частности, что термины «социализм» и «социалистическая экономика» широко использовались представителями английской лейбористской теории для обозначения некоторых форм развития капиталистической экономики.

Дж. Хикс относится к числу тех буржуазных экономистов, которые уже в 30-х годах осознали, насколько важное значение для судеб капитализма имеет экономическое соревнование между капитализмом и социализмом. Весь опыт развития социалистической экономики может свидетельствовать о том, что общественная собственность на средства производства и основанная на ней система хозяйственных отношений позволяет обеспечивать более высокий по сравнению с капитализмом уровень эффективности. Достаточно сослаться на то, что в период подготовки к печати книги «Стоимость и капитал», когда ее автор выражал сомнения относительно большей эффективности социалистической экономики, США и многие страны Западной Европы все еще не могли оправиться от ударов самого разрушительного во всей истории капитализма циклического кризиса, а наша страна, в кратчайшие исторические сроки превратившаяся в развитую промышленную державу, быстро продвигалась по пути дальнейшего хозяйственного прогресса (хотя такой рост и сопровождался некоторыми деформациями и ошибками, которые не позволили сделать развитие советской экономики еще более эффективным).

К с. 251

vice versa (лат.) — наоборот.

К с. 266

in vacuo (лат.) — в пустом пространстве.

К с. 277

Как явствует из последующего изложения, речь идет о банках, сохраняющих возможность размена.

К с. 295

in pari materia (лат.) — здесь: в одной и той же плоскости.

К с. 324

ceteris paribus (лат.) — при прочих равных условиях.

- Австрийская школа 50—51,
58—59, 77, 87, 93—94, 110,
219, 310—311
- Аллен Р. 15, 39, 49, 50, 53, 58,
76, 112, 197
- Амортизация 288, 306, 314
- Аукуционек С. 20—21
- Афанасьев В. С. 6
- Бартерная торговля 238, 251
- Безработица 9—10, 12, 31, 34,
66, 398, 402, 416, 425, 427—
428, 434, 436, 441
- Безразличия
— карты 110—111
— кривые 52—54, 58—62, 73—
74, 105—110, 113, 118, 121—
124, 127, 134—138, 140—141,
143, 180, 190—191
- Беллман Р. 444
- Бём-Баверк Е. 77—78, 80, 82,
86—87, 219, 265, 309—310,
335, 341—342, 346—347,
349
- Бергсон Д. 56
- Бернарделли 51
- Бернарди М. де 133
- Берпсайд 444, 452
- Благосостояние экономическое
13, 57—58, 289, 300, 426
- Блаут М. 58
- Блюмин И. 44
- Брентано 8, 9
- Бум экономический 18, 389,
416, 433, 435—439, 441—442
- Вайнтрауб С. 40
- Вальрас Л. 13, 63, 70, 98—97,
101, 105, 110, 132, 152, 154—
156, 203, 233, 268
- Вебер М. 29
- Вексель
— как близкий заменитель де-
нег 284
- значение для понимания
природы процента 278—280
- Викселль К. 15, 32, 84, 96—99,
219, 273, 311, 381—384, 386,
390, 397
- Волконский В. 72
- Времени фактор 216—220, 306,
310
- Гейтскелл Х. Н. 310
- Георгеску-Роген Н. 112
- Гиссер М. 53
- Гордон Р. А. 21
- Данилов В. 72
- Дебре Ж. 49
- Делимость факторов производ-
ства 104
- Деньги
— как потребительское благо
длительного пользования
283, 364
— как ценные бумаги 278—
279, 283—287, 365—367
— причины хранения 369—370
— спрос на деньги 364—370,
382, 389, 392, 397, 434
— функции 286—287
- Депрессия экономическая 18,
45—46, 66, 88—89, 394, 438
- Депюи Ж. 55, 133—134
- Джевонс 50, 79, 110
- Динамика 16, 67, 98, 100—101,
216—219, 222, 224, 231—
232, 286, 288—289, 308—
309, 312, 315—316, 319—
320, 322—323, 326, 352, 362,
372, 374, 377—378, 381, 385,
419, 442, 471
- Дисконт (см. также Дисконти-
рование) 80, 305, 336, 378—
379
- определение нормы дискон-
та 305

Дихотомия между «денежной» и «реальной» теорией 272—273

Дополняемость 137—144, 146—173, 175—176, 189, 192—199, 203—204, 206—208, 210, 318, 324, 331—332, 339—340, 358, 409, 428, 453, 466, 473—474

- понятие 137—139
- в сфере производства 192
- во времени 330—334
- двусторонний характер 139—140
- как причина нарушения равновесия 187—168
- преобладание отношений дополняемости 199
- преобладание отношений дополняемости 199

Доход

- понятие 289—290, 294—295, 307, 422
- первое определение 290—291, 297—299, 301, 304
- второе определение 292, 301, 304
- третье определение 293, 294, 299, 301, 304
- в статике 289
- и изменение процентных ставок 291—292, 303
- и изменение цен 292
- и накопление капитала 430—431
- и потребление 294
- кривая для различных уровней дохода и потребления 122—123
- и расходы 364, 368—369, 377
- и средний период 306
- индивидуальный и общественный 296—300
- постоянный и переменный 262—263
- эффект дохода 53—54, 56, 58, 66, 75, 126—131, 135, 140—141, 144—148, 160—162, 166, 172, 175, 199, 203, 205—206, 209, 214, 234—235, 356—361, 373, 396, 399, 409, 450—451, 461
- асимметричность 161—162
- в теории динамики 356—357
- ex post и ex ante 207—208

Доходности убывание и возвра-

стание 181—182, 195, 197, 318—319

Дьюзенберри Дж. 21

Заменяемость 142, 145—146, 166, 169, 171—176, 194, 196—198, 206—208, 210, 284—286, 317—318, 322, 330—332, 339—402, 410, 425—426, 428—429

Замещение

- во времени 329—330, 380, 400, 413

- норма замещения 52—53, 55, 59, 113—115, 118

- предельная 113—114, 116—119, 121, 123, 127, 139, 141—142, 145, 151, 180—181, 187—188, 190, 192, 316, 318, 356, 364—365

- совершенные ▼ заменители 145

- эффект замещения 53—54, 58, 75—76, 126, 128—131, 141, 144—148, 160, 166, 204, 214, 357—361, 379, 409, 417, 450—451, 453—454, 456, 465, 471

Заработная плата

- динамика 11, 31—32, 34
- жесткость 398, 402—404, 416, 425—427

- и безработица 9—10, 66

- и цены 24—26

теория 5—6, 21

Инновации (нововведения) 11, 16, 18, 81, 87, 439—441

Инфляция 5, 25—26, 29, 32—36, 40, 43, 45—47, 71

Калдор Н. 15, 310, 320

Калецкий М. 348

Кан Р. 159, 381

Капитал

- определение 79—80

- накопление 419—423, 425—428, 430, 433, 436

- теория 5, 19—21, 77—78, 80—82, 90—91, 97, 100, 217

- как фактор производства 11—12

- человеческий 297

Карлейль Т. 76

Кассель Г. 217

Кейнс Дж. М. 9, 12—14, 16,

- 38—47, 66, 78, 83, 89—90, 98—99, 246—247, 265—266, 274—276, 278, 291, 303, 317, 369, 386—387, 389, 390, 392, 397—398, 402, 422, 432
- Кейнсианство 38—40, 43, 45, 47, 90
- Кембриджская школа 9, 18, 49
- Кларк Дж. Б. 6, 82—84, 217
- Классическая теория 48, 79, 91
- Клоуэр Б. 66
- Козлова К. Б. 73
- Конкуренция
- несовершенная 22, 69—70, 102, 201, 254, 319—320
- совершенная 6, 35, 69—70, 74, 102, 152, 158, 171, 178, 183—185, 195, 211, 319—320
- Коул Дж. 5
- Коутс Э. 58
- Кризис экономический 9—10, 16—18, 33, 66, 72, 89, 389, 442
- Курно О. 13, 185
- Лейонхувуд А. 44—45
- Ленин В. И. 8, 22, 62, 72, 76
- Лернер А. 15
- Линдаль Э. 83—84
- Линдбек А. 13
- Литтл И. 73
- Лозанская школа 101
- Лукас Р. 21
- Лундберг Э. 21
- Маленко Э. 81
- Макаров В. 72
- Мак-Куллох 81
- Макфадден Д. 65
- Марковиц Г. 42
- Маркс К. 8—9, 11, 20, 28, 61—63, 72, 76, 78, 82, 85—86, 91—92
- Маршалл А. 6, 13—14, 21, 48—49, 51, 53—54, 56, 74, 79—80, 95, 97—98, 101, 103—105, 108, 110—111, 113—114, 120—121, 126—127, 130, 133—135, 137, 140, 149, 151—152, 156—159, 219, 222—223, 225, 233—234, 328, 331, 334—335, 375, 414
- Махлуп Ф. 76
- Менгер К. 48, 82
- Мид Дж. 13
- Миэль Дж. Ст. 81
- Монетаристская теория 17, 21, 34, 41, 45, 90
- Монополия 6—7, 25, 30, 158, 183—184, 201, 229
- Найт Ф. 310, 342
- «Неделя», понятие 226
- Неделимость факторов производства 181—182
- Неоклассическая теория 12—13, 15, 41, 66—68, 91, 93
- Неопределенность 5, 50, 231, 234, 242, 247—248, 352—353, 359—360
- Непредвиденная прибыль (доход) 297—300
- Неравновесие 236—237, 240—241, 248
- в условиях капитализма 242—244
- понятие 238—239
- Нестабильность 386—388
- Ожидания 64, 66—68, 71—72, 83—84, 89—90, 151, 219—220, 223—225, 230—232, 239—242, 244, 246, 264, 267, 296, 308, 316, 324—325, 331, 336, 338, 353, 379—381, 386—387, 390—393, 403—404, 408, 412—414, 416—417, 419, 421, 425—426, 435—437
- определенные ожидания 229—231
- и действительные цены 325—326
- роль в теории динамики 219
- эластичность ожиданий 67, 326—328, 358, 379—380, 382—387, 391—393, 399—400, 403—404, 408, 410, 414—415, 417—418, 425, 434
- определение 326
- Ординалистская концепция 50, 56, 58, 61—62, 87, 93, 117
- Осадчая И. М. 44
- Пантон 444, 452
- Парето В. 13, 15, 50, 52, 60—61, 96—98, 101, 104—105, 108, 110—112, 123, 137—140, 152, 203
- Пасинетти Л. 80
- Патинкин Д. 42

- «Парадокс (эффект) Гиффена» 54, 62, 129—130
- Пигу А. 9, 18, 22, 79, 136, 195, 212, 220
- План производства 228—232, 236—238, 240—241, 243—244, 313, 427, 471
- определение 311
 - дисконтированная стоимость 313, 315, 321
 - и изменение цен 237—239, 322—325, 332—334
 - и процентные ставки 335—337, 344, 350
- Полезность 48—50, 52, 57—59, 73—74, 103—107, 109, 112, 295
- измерение 111—113, 138
 - ординалистский характер 447
 - поверхность полезности 105—106, 110
 - предельная 50—51, 53, 58, 104, 107—109, 112
 - денег 120—121, 134—136, 139—140
 - субъективная 15, 49, 94
 - убывающая 59, 61, 74, 93, 104—108, 113—116, 120, 126, 139
 - функция полезности 446—448, 451, 463
- Полтерович В. 72
- «Понедельник», определение 226
- Потребительский излишек 55—58, 76, 133—136
- Предложения кривая 131, 254
- Предпочтения 103, 110—111, 138, 149, 151
- Прибыли поток 312—315, 338—341, 343, 345, 347, 349
- Производства кривая 179—181, 189, 190—191
- Производства эффект 190
- Производственная функция 11—12, 38, 80, 86, 218, 220, 312, 464, 466—467, 471
- Процент 24, 32, 39, 46, 78—80, 82—83, 85—87, 89, 100, 217, 221—222
- понятие 250—251
 - долгосрочная ставка 255—258, 261—262, 391—395, 416—418, 435, 440
 - единственная в своем роде и влиятельная ставка 260, 266—267
 - и деньги 277—278
 - и план производства 471—473
 - как возможный стабилизатор 388—390
 - как цена 266
 - краткосрочная ставка 255—258, 261, 263—264, 266—267, 281, 391—395, 416—418
 - норма 251—252, 265, 311
 - денежная 252—254, 273—274, 383
 - естественная 273, 351, 383
 - последствия изменения процентной ставки 336—340, 343, 347, 349—351, 358—359, 361—363, 365, 381, 394
- Равновесие 7, 38, 54, 59, 64—65, 68, 83, 85, 113—118, 120—122, 124, 153—154, 159, 161, 164—165, 167—168, 171, 177, 203, 214, 218, 225—227, 229, 232, 234, 236—238, 240—244, 249, 270, 302, 361, 382
- временное 83—84, 225, 234, 238, 264, 267, 308, 373—377, 379, 381, 388, 406—408
 - во времени, определение 238
 - и неравновесие 236—237, 240
 - конкурентное 71, 93
 - несовершенное 241
 - обмена 205—206, 457
 - общее 13—14, 63, 66—67, 69—71, 89, 91—93, 96, 101, 105, 149, 156, 158, 207
 - производства 200, 207, 467—469
 - совершенное 241
 - частичное 63
 - условия равновесия 178, 180—182, 184—189, 191, 316—318, 322, 373—374, 455, 469
 - фирмы 177—178, 181—189, 463—464
- Расходование (расходы) 352—359, 361—363, 369—371
- Регрессия 194, 197—199, 209, 324
- Рикардо Д. 81

- Риск 50, 89, 231, 246—247, 252—254, 256, 258, 263, 274, 276, 278—280, 282—283, 285, 320, 349—351, 366, 369, 392, 396, 441
- Роббинс Л. 13, 15, 103, 131
- Робертсон Д. 13, 387
- Робинсон Д. 13, 68, 70, 177, 182, 196—197, 211, 398
- Ростэс Л. 15
- Рошер В. 48, 75
- Рубинов А. 72
- Рынки
- взаимосвязь 96, 100—101, 217
 - виды 202—206
- Самуэльсон П. 15, 17—18, 21, 39, 51, 55, 64, 73
- Сбережение 33, 294, 296, 424
- Сделки
- за наличные 244, 246—248, 254—255
 - на срок (срочные) 243, 246—248, 254—257
 - и доход 301
 - и инвестирование 300—303
 - ех а е и ех ро 301—303
- Семенов Ю. 28
- Сеннор Н. 48, 81
- Серебряков Б. Г. 63
- Слоу Р. 80
- Слуцкий Е. 50, 53, 58, 112, 450
- Смарт У. 310
- Смит А. 27, 92
- Соколинский З. 88
- Спад экономический 436—437, 440
- Спекуляция 151, 246, 404
- Спрос
- и предложение 131—132, 421
 - избыточный 159—162, 164, 166, 169—172
 - кривая спроса 51, 130, 148, 160, 162, 214, 233
 - последствия изменений спроса 125, 128, 460—461
 - потребительский 52, 120—121, 126, 129—130, 145, 149, 151
- Средний период 306—307, 341—342, 344, 346—347, 349—350, 359—360
- общее определение 306
 - и ставка процента 307, 343, 359
 - плана 348, 473—474
 - потока прибыли 321, 343, 345—347
 - производства 341—344
- Стабильность равновесия
- в условиях множественного обмена 163—164, 169—171
 - и заработная плата 387
 - и цена 398, 400—402
 - несовершенная 164, 172, 373, 376—377, 386, 388
 - обмена 376
 - производства 203, 205—207, 458—460, 469
 - совершенная 164, 377, 380, 469—470
 - условия 64—66, 68—69, 72, 93, 118, 158—159, 161—162, 167—169, 180, 183, 187—188, 192, 318, 320—321, 377, 385, 447, 450, 461—462
- Стабилизаторы 388, 393—398, 402
- Стандартный товар 153—155, 163, 166, 171, 203, 211—213, 286, 365
- вспомогательный 272—275
- Стандартный поток 303—304, 306—307, 314—315
- Статика 216—218, 220, 222, 232, 268, 288—289, 312, 316, 318, 320—324, 326, 332, 336, 352, 356—357, 365, 374, 378—379, 386, 407—408
- Стационарное состояние 97, 219—222, 226, 238—239, 243, 348, 369, 420, 426, 428, 442
- Стоимости теория 12, 16, 21, 47—49, 57, 62—63, 76, 93, 97—98, 125, 180
- основное уравнение 450
- Стротц Р. 58
- Сэй Ж. Б. 48, 85
- Тобин Дж. 40, 42
- Тойнби А. 27—28
- Тони Р. 29
- Трансформация 55, 180, 187, 194, 332, 402
- предельная норма 180, 316, 318
- Уикстид Ф. 103, 160
- Уэллс Г. 43

Фирма

- масштабы производства 319—320
- финансовая деятельность 371—372

Флипс Л. 59

Фридмен М. 21, 34, 36—37

Фриш Р. 16

«Хеджирование» 245—247

Хан Ф. 63, 65, 72, 92,

Харрис Д. 91

Харрод Р. 13, 17, 21

Харт А. 16

Хаутэккер Х. 73

Хикс Дж. 5—25, 27—59, 62—66, 68—84, 86—91, 93—94, 112

Хикс У. 15

Хотлинг Г. 136

Хоутри Р. 13, 90, 417

Цена

- воздействие спроса 207—213
- и издержки производства 183—184, 187
- и накопление капитала 86—88, 419—425
- «ложная» 233—234
- нормальная 403—404
- последствия изменения цен 31—32, 35, 45, 124—126, 128, 130—131, 143—148, 163, 165—170, 173, 175—176, 189—190, 192, 204—205, 237, 328—329, 333, 340, 344, 356, 376—377, 379—380, 383—385, 390—391, 396, 399—400, 449—450, 456, 461—462, 464
- расчетная 399, 400—401
- кривая цены и потребления 124—125
- сложившаяся (жесткая)

214—215, 238, 274, 397—401, 437

— «справедливая» 397, 403

— формирование 233—235

Ценные бумаги

— понятие 275—278

— и определение нормы процента 279—280

— и риск 280

— как цепочка заменителей 283—286

— несовершенная «денежность» ценных бумаг 278—284

— сведения к однородному товару 270—271

— спрос на ценные бумаги 409—418

Цикл экономический 5, 16—19, 21, 25—26, 35, 40, 72, 432, 438—441

«Чувствительность», определение 404—405, 416

Шемятенков В. Г. 79, 88

Шпенглер О. 27

Шумпетер Й. 86

Шэкл Дж. 13, 15, 44

Эджуорт Ф. 9, 52, 105, 137—140, 233

«Экономика Будущего» 244, 248

«Экономика Настоящего» 243—244, 248—249, 261, 266—267, 270, 275—276

— с краткосрочным кредитованием 267—270, 276, 378—379

— с долгосрочным кредитованием 270—274, 276

Энгельс Ф. 8—9, 28, 61—63, 72, 76, 78, 82, 85—86, 91

Эйтов Р. М. 73

Эрроу К. 13, 63, 65, 72, 80

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ <i>ДЖ. Р. ХИКСА</i>	5
--	---

ПРЕДИСЛОВИЕ	
-----------------------	--

План работы. Введение, имеющее два аспекта: 1) введение в теорию стоимости, предполагающую изучение взаимосвязей между рынками и их взаимозависимость; 2) введение в экономическую динамику — теорию капитала и процента, представляющую собой исследование экономической системы как процесса, протекающего во времени	9
---	---

ЧАСТЬ I

Теория субъективной стоимости

ГЛАВА I. Полезность и предпочтение

1. Теория полезности Маршалла. Парето и кривые безразличия. 3, 4. Ординалистский характер полезности. 5. Потребность в теории, последовательно основанной на понятии ординалистской полезности. 6. Предельная норма замещения. 7. Убывание предельной нормы замещения. 8. Логические основания дедуктивной экономической теории. 9. Обобщение случаев со многими товарами	103
---	-----

ГЛАВА II. Закон потребительского спроса

1. Выведение закона Маршаллом. 2. Последствия изменений в уровне дохода. 3. Последствия изменений в уровне цен. Эффект дохода и эффект замещения. 4. Развитие понятий «товар». 5. Рыночный спрос. 6. Случай Гиффена. 7. Кривые предложения	120
--	-----

ПРИМЕЧАНИЕ к главе II. Потребительский излишек

ГЛАВА III. Дополняемость

1. Определение Эджуорта—Парето. 2. Пересмотренное определение. 3, 4, 5. Влияние изменений в уровне одной цены на план расходов. 6. Спрос на группу товаров	187
--	-----

ЧАСТЬ II

Общее равновесие

ГЛАВА IV. Общее равновесие обмена

1. Границы применения последующего анализа.
2. Теория обмена в ее «вальрасовском» виде.
3. Определенность равновесия обмена.
4. Причины, объясняющие явную бесплодность системы Вальраса

149

ГЛАВА V. Функционирование системы общего равновесия

1. Законы обмена и условия стабильности.
2. Стабильность простого обмена.
3. Стабильность множественного обмена. Совершенная и несовершенная стабильность.
- 4, 5. Условия стабильности при множественном обмене.
6. Функционирование системы множественного обмена.
7. Эластичность предложения и спроса (при условии, что допускаются всякого рода вторичные воздействия)

158

ГЛАВА VI. Равновесие фирмы

1. Сходство теории субъективной ценности и теории фирмы.
2. Условия равновесия: простой случай.
3. Затруднение, связанное с возрастанием доходности.
4. Его преодоление посредством рассмотрения несовершенной конкуренции.
5. Множество факторов и множество продуктов

177

ГЛАВА VII. Дополняемость и заменяемость в сфере производства

1. Влияние изменения цен на равновесие фирмы.
2. Заменяемость производственных факторов.
3. Дополняемость производственных факторов.
4. Соотношение между фактором и продуктом. Регрессия.
5. Преобладание отношений дополняемости среди факторов и среди продуктов.
6. Общий случай

189

ГЛАВА VIII. Общее равновесие производства

1. Синтез статической теории равновесия.
2. Возможность определить расширенную систему равновесия.
3. Стабильность системы и функционирование системы.
- 5, 6, 7. Несколько примеров, характеризующих метод общего равновесия

200

ПРИМЕЧАНИЕ к главе VIII. Сложившиеся, или жесткие, цены

214

ЧАСТЬ III

Основания динамической экономической теории

ГЛАВА IX. Метод исследования

1. Статика и динамика.
- 2, 3. Традиционные подходы:
1) стационарное состояние; 2) короткие и долгие перио-

ды Маршалла. 4. Приложение метода Маршалла. Фундаментальные положения общей теории динамики: 1) неделя, 2) план, 3) ожидание. 5. Сохранение основных положений статического анализа

216

ПРИМЕЧАНИЕ к главе IX. Формирование цен . . .

1. Теория формирования цен Маршалла для условий временного равновесия. 2. Обобщение результатов необходимого для нас анализа Маршалла

233

ГЛАВА X. Равновесие и неравновесие

1, 2. Два подхода к равновесию. Экономическая система всегда *находится* в состоянии равновесия; она всегда с течением времени *выходит из* состояния равновесия. 3. Причины неравновесия. 4. Торговля с поставкой в будущем как способ устранения некоторых причин неравновесия. Ее ограничения. 5. Некоторые примеры систем. «Экономика Настоящего» и «Экономика Будущего» . . .

236

ГЛАВА XI. Процент

1. Товарная норма процента и денежная норма процента. 2. Система процентных ставок. 3. Краткосрочные и долгосрочные ставки. 4. Рынок долгосрочных ставок как рынок, на котором заключаются срочные сделки по ссудам на короткие сроки. 5. Следующие модели: «Экономика Настоящего с краткосрочным кредитованием» и «Экономика Настоящего с долгосрочным кредитованием». 6. Рынок краткосрочных сделок как рынок, на котором заключаются срочные сделки по долгосрочным ссудам .

250

ГЛАВА XII. Определение нормы процента

1. Недавняя дискуссия. 2. Некоторые начальные затруднения. 3. Определение нормы процента для условий, отражаемых различными нашими моделями. 5. Традиционная дихотомия между «реальным» и «денежным» направлениями в экономической теории. 6. Подход г-на Кейнса

265

ГЛАВА XIII. Процент и деньги

1. Деньги как разновидность ценных бумаг. 2. Заменяемость между деньгами и векселями. 3. Заменяемость между деньгами и долгосрочными ценными бумагами. 4, 5. Цепочка заменителей

277

ГЛАВА XIV. Доход

1. Не поддающаяся разрешению проблема, связанная с понятием «доход». 2. Доход с практической точки зрения. 3, 4, 5. Последовательные аппроксимации понятия «идеальный доход». 6. Его крайняя запутанность. 7. Доход *ex ante* и *ex post*. 8. Оценки общественного дохода. Их истинный смысл

288

ПРИМЕЧАНИЯ к главе XIV

А. Сбережение и инвестирование. Различное понимание их равенства и несовпадения. Б. Процент и расчет величины дохода.

1. Процент и обесценение. 2. Средний период потока стоимостей. 3. Средний период как мера *crescendo* или *diminuendo* потока

300

ЧАСТЬ IV

Функционирование динамической системы

ГЛАВА XV. Планирование производства

1. О задачах исследования в части IV. 2. Теория капитала австрийской школы. 3. План производства. 4. Что максимизирует предприниматель? 5. Равновесие плана. 6. Стабильность плана. Вновь рассматриваются условия возрастающей доходности. 7. Средний период плана

308

ГЛАВА XVI. Цены и производственный план

1. Общее с проблемами, которые рассматривались в главе VII. 2. Приспособленные для анализа правила статистики. 3. Влияние текущих цен на ценовые ожидания. 4. Короткие и длинные периоды. 5, 6. Заменяемость и дополняемость во времени. 7. Лаг, связанный с осуществлением затрат

322

ГЛАВА XVII. Процент и производственный план

1. Причины, объясняющие, почему изменения процента исследовать труднее, чем изменения цен. 2. Отдельные изменения в уровне процента. 3. Общие изменения в уровне процента; характерный для плана «перегиб». 4. Средний период как показатель такого движения плана. 5. Падение ставки процента увеличивает средний период. 6. Ошибка Бём-Баверка. 7. Важность движения процента

335

ГЛАВА XVIII. Расходование и кредитование

1. План потребления. 2. Уязвимость концепции и способы ее смягчить. 2. Равновесие плана потребления. 3. Эффект дохода в динамической теории. 4, 5. Последствия изменений 1) цены, 2) процента. 6. Два вида эффекта дохода

352

ГЛАВА XIX. Спрос на деньги

1. Деньги как потребительское благо длительного пользования. 2. Деньги как ценные бумаги. 3. Спрос на деньги в стационарных условиях. 4. Спрос на деньги со стороны фирмы

364

ГЛАВА XX. Временное равновесие системы в целом.

I. Его несовершенная стабильность

1. Сфера применения теории временного равновесия.
2. Еще раз о понятии несовершенной стабильности.
3. Когда ожидания неэластичны, стабильность поддерживается благодаря замещению во времени.
4. Критический случай, когда замещение во времени становится невозможным. Вискелль и «кумулятивный процесс».
5. Общее доказательство возможности несовершенной стабильности системы для критического случая.
6. Доказательство г-на Кейнса

373

ГЛАВА XXI. Временное равновесие системы в целом.

II. Возможные стабилизаторы

1. Есть угроза, что наша модель будет свидетельствовать о более значительной нестабильности, чем наблюдается в действительности, поэтому необходимо искать возможные стабилизаторы.
2. Процент как стабилизатор.
3. Долгосрочные и краткосрочные ставки процента.
4. Заключенные в прошлом контракты как дестабилизаторы.
6. Жесткость цен.
7. Особая важность вопроса о «жесткой» заработной плате.
8. Почему заработная плата должна быть жесткой?
9. Значение нормальной цены
- 1) как причины жесткости цен, 2) как непосредственно го стабилизатора

388

ГЛАВА XXII. Временное равновесие системы в целом.

III. Законы ее функционирования

1. Эффективность, связанная с накоплением запасов, осуществлением сбережений и инвестированием.
- 2, 3. Соответствующие последствия в условиях эластичных ценовых ожиданий.
- 4, 5. Соответствующие последствия в условиях неэластичных ценовых ожиданий.
6. Соответствующие последствия в условиях эластичных процентных ожиданий

407

ГЛАВА XXIII. Накопление капитала

1. Проблемы, выходящие за рамки теории временного равновесия.
2. Депрессивное воздействие на экономику накопления капитала.
3. Накопление капитала и распределение

419

ПРИМЕЧАНИЕ к главе XXIII. Доход в процессе накопления капитала

430

ГЛАВА XXIV. Заключение: торгово-промышленный цикл

1. Некоторые предварительные соображения.
2. Бум как процесс, охватываемый накоплением капитала.
3. Почему спад не ведет ко всеобщему потрясению.
4. Изобретения и нововведения.
5. Постоянно существующие проблемы

432

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ

1. Вводный раздел. 2. Основное математическое утверждение	443
---	-----

ПРИЛОЖЕНИЕ к главе I

3. Равновесие потребителя. 4. Условия стабильности. 5. Ординалистский характер полезности	446
--	-----

ПРИЛОЖЕНИЕ к главам II и III

6. Влияние увеличения дохода на спрос. 7. Последствия изменения цены при постоянном уровне дохода. 8. Свойства члена, соответствующего эффекту замещения. 9. Дополняемость. 10. Спрос на группу благ. 11. Предложение товаров. 12. Рыночный спрос	448
---	-----

ПРИЛОЖЕНИЕ к главе IV

13. Равновесие обмена	457
---------------------------------	-----

ПРИЛОЖЕНИЕ к главе V

14, 15. Стабильность равновесия обмена. 16, 17. Последствия расширения спроса	458
---	-----

ПРИЛОЖЕНИЕ к главе VI

18. Равновесие фирмы. Условия равновесия	463
--	-----

ПРИЛОЖЕНИЕ к главе VII

19. Равновесие фирмы. Воздействие на него изменения цены. 20. Тенденция к преобладанию отношений дополняемости между факторами	464
--	-----

ПРИЛОЖЕНИЕ к главе VIII

21. Общее равновесие производства. 22. Стабильность общего равновесия	407
---	-----

ПРИЛОЖЕНИЕ к главе XV

23. Определение плана производства	471
--	-----

ПРИЛОЖЕНИЕ к главе VII

24. Воздействие процента на план производства. 25. Средний период плана	471
---	-----

ПРИМЕЧАНИЯ	475
----------------------	-----

УКАЗАТЕЛЬ	477
---------------------	-----

А/О Издательская группа «ПРОГРЕСС»

Во второй половине 1993 г. фирма «Универс» А/О «Издательская группа «Прогресс» планирует осуществить выпуск книг в рамках серии «Деловая Франция». Открывает серию книга Ива Танги «Знакомьтесь: Франция. Советы российскому предпринимателю». В издании будет дана краткая информация о современном состоянии экономики этой страны, ее внешней торговле, традициях, культуре. Однако главная цель - это помочь деловым людям России в их первых шагах при установлении первых контактов с их французскими коллегами, подробно рассказывается о правовых нормах, налогообложении, организации коммерческих отношений, дается большое количество практических рекомендаций, советов для повседневной жизни.

Основную массу книг «Деловой Франции» в 1993 г. составят переводы очень известной и популярной во Франции серии «Que sais-je?» - «Что я знаю?», которая издается «Объединенным университетским издательством.»

БУДУТ ВЫПУЩЕНЫ СЛЕДУЮЩИЕ КНИГИ:

- Андре Бабо «Прибыль»
- Анри Крие, Жюэл Жайе «Внутренняя торговля»
- Арманд Дейян «Реклама»
- Жан Ривуар «Техника банковского дела»
- Жерар Шандезон, Антуан Лансестр «Методы продажи»
- Эрв Мате «Послепродажное обслуживание»
- Анри Кульман «Экономические механизмы»
- Арманд Дейян, Ани и Луис Троадес «Реклама на месте продажи»
- Пьер Бержер «Денежный механизм»
- Жан Шапира «Международное право предпринимательской деятельности»
- Эрв Мате, Даниель Таксьер «Снабжение предприятий»

А/О Издательская группа «ПРОГРЕСС»

Вальтер Ойкен
ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ
Перевод с немецкого

Вальтер Ойкен не случайно назван одним из отцов «немецкого экономического чуда». Его теоретические разработки сыграли большую роль в послевоенном становлении разрушенной германской экономики, решении сложных проблем формирования современного рыночного хозяйства и определении роли и места государства, его органов в регулировании экономических процессов, в преодолении социальной напряженности, неизбежно возникающей при рыночных отношениях.

Излагая сложные теоретические проблемы автор пользуется четким, понятным любому просвещенному читателю, языком. Книга представляет интерес для студентов, профессиональных экономистов и социологов, она должна быть на рабочем столе у каждого, кто интересуется политикой и экономикой, принимает участие в практической деятельности в этих областях.

А/О Издательская группа «ПРОГРЕСС»

Мани Р.А., Робертс Б.С.
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ ПРАВО
Перевод с английского

Один из наиболее популярных в США учебников содержит толкование многочисленных правовых норм, касающихся предпринимательской деятельности. Здесь акты, регулирующие порядок заключения договоров, представительства, оформления коммерческих документов и кредитных отношений, вопросы государственного контроля за предпринимательской деятельностью, охраны собственности и многие другие аспекты, рассмотренные на конкретных примерах в действии. Тот факт, что нормы американского права и права международной торговли в подавляющем большинстве аналогичны, обосновывает вывод о том, что книга может служить руководством для операций не только с американскими фирмами.

Для студентов, аспирантов, преподавателей, юристов-практиков, предпринимателей.

А/О «Издательская группа «Прогресс» извещает читателей своих книг, что открыт специализированный магазин по продаже литературы, выпускаемой издательской группой.

В магазине «Человек читающий — Homo Ludens» Вы всегда найдете все наши новинки. Поряду изданий магазину предоставляются исключительные права на реализацию наших книг. Здесь Вы можете получить полную информацию о деятельности и планах издательской группы и отдельных входящих в нее фирм, принять участие в формировании этих планов, высказать свои пожелания и замечания.

Оптом и в розницу по минимальным ценам (без посредников) Вы можете приобрести нашу литературу по экономике, управлению, психологии, философии, географии, а также учебники, словари, художественную литературу. Наш магазин принимает предварительные заказы на книги А/О Издательская группа «Прогресс».

Адрес магазина:

119847, Москва, Зубовский бул., 17

телефон 245-14-56

факс (095) 246-07-56

Дж. Р. Хикс

СТОИМОСТЬ И КАПИТАЛ

ИБ № 19909

Фотоофсет. Подписано в печать 30.06.93. Формат 84 × 108 1/32.

Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 26,04.

Усл. кр.-отт. 26,25. Уч.-изд.л. 28,80. Тираж 50 000 экз.

Заказ 630. С 146. Изд. № 49272

А/О Издательская группа «Прогресс».
119847, Москва, Zubовский бульвар, 17

Можайский Полиграфкомбинат Министерства печати и
информации Российской Федерации.
143200, Можайск, ул. Мира, 93