

# **Джон Р. Хикс. "Стоимость и капитал"**

Р.М. Энтов. Экономическая теория Дж. Р. Хикса

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*

## **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 случая со многими товарами*

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 понятия «товар». 5. Рыночный спрос. 6. Случай Гиффена. 7. Кривые предложения*

*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*

## **Часть II. Общее равновесие**

Глава IV. Общее равновесие обмена.

*1. Границы применения последующего анализа. 2. Теория обмена в ее «вальрасовском» виде. 3. Определимость равновесия обмена. 4. Причины, объясняющие явную бесплодность системы Вальраса.*

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).*

Глава VI. Равновесие фирмы.

*1. Сходство теории субъективной ценности и теории фирмы. 2. Условия равновесия: простой случай. 3. За труднение, связанное с возрастанием доходности. 4. Его преодоление посредством рассмотрения несовершенной конкуренции. 5. Множество факторов и множество продуктов.*

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. Общих случай.*

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*

*Примечание к главе VIII. Сложившиеся, или жесткие, цены.*

### **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 периоды Маршалла. 4. Приложение метода Маршалла. Фундаментальные положения общей теории динамики: 1) неделя, 2) план, 3) ожидание. 5. Сохранение основных положений статического анализа.

Примечание к главе IX. Формирование цен.

1. Теория формирования цен Маршалла для условий временного равновесия. 2. Обобщение результатов необходимого для нас анализа Маршалла.

#### 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»

#### 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.

#### 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.

#### 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.

#### 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.

Примечание к главе XIV.

А. Сбережение и инвестирование. Различное понимание их равенства и несовпадения. Б. Процент и расчет величин дохода. 1. Процент и обесценение. 2. Средний период потока стоимостей. 3. Средний период как мера *crescendo* или *diminuendo* потока.

### **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

#### Глава XVI. Цены и производственный план

1. Общее с проблемами, которые рассматривались в главе VII. 2. Приспособленные для анализа правила статики. 3. Влияние текущих цен на ценовые ожидания. 4. Короткие и долгие периоды. 5, 6. Заменяемость и дополняемость во времени. 7. Лаг, связанный с осуществлением затрат

#### 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 Бем-Баверка. 7. Важность движения процента

#### 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.

#### 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.

#### Глава XX. Временное равновесие системы в целом. I. Её 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. Виксель и «кумулятивный процесс». 5. Общее доказательство возможности несовершенной стабильности системы для критического случая. 6. Доказательство г-на Кейнса.

#### 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 непосредственного стабилизатора.

#### 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.

#### Глава XXIII. Накопление капитала

1. Проблемы, выходящие за рамки теории временного равновесия. 2. Депрессивное воздействие на экономику накопления капитала. 3. Накопление капитала и распределение.

#### Примечание к главе XXIII. Доход в процессе накопления капитала

#### 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

#### Математические приложения

1. Вводный раздел. 2. Основное математическое утверждение

Приложение к главе I. 3. Равновесие потребителя. 4. Условия стабильности. 5.

Ординалистский характер полезности

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

Приложение к главе IV. 13. Равновесие обмена

Приложение к главе V. 14, 15. Стабильность равновесия обмена. 16, 17. Последствия расширения спроса

Приложение к главе VI. 18. Равновесие фирмы. Условия равновесия.

Приложение к главе VII. 19. Равновесие фирмы. Воздействие на него изменения цены. 20. Тенденция к преобладанию отношений дополняемости между факторами

Приложение к главе VIII. 21. Общее равновесие производства. 22. Стабильность общего равновесия

Приложение к главе XV. 23. Определение плана производства

Приложение к главе XVII. 24. Воздействие процента на план производства. 25. Средний период плана

## Экономическая теория Дж. Р. Хикса



Р.М. Энтов

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 века [См., например: M. Blaug. *Great Economists since Keynes. An Introduction to the Lives and Works of One Hundred Modern Economists. Sussex, 1985, p. 91.*] 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 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» [J. Hicks. *The Theory of Wages. New York, 1963, p. 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. Маршалла [Критический анализ теории предельной производительности содержится в кн.: В. Афанасьев. *Этапы развития буржуазной политической экономии (очерк теории)*. М.,

1985. J). 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 силы [*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 *pricetaker*- 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 предпринимателей 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).*]. Единственным фактором, нарушающим 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?» [*J. Hicks. The Theory of Wages, p. 352.*]

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 забастовки [*Хиксианская модель определения заработной платы, в которой ставки оплаты определяются пересечением «кривой уступок» предпринимателей и «кривой сопротивления» профсоюзов, до настоящего времени широко используется в западных учебных пособиях (см., например: R. Burns, G. Stone. Economics. 2-nd ed. Glenview (111.), 1984, p. 703-704).*].

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» [*В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, с. 423-424.*].

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» [*J. Hicks. The Theory of Wages, p. 147.*]. 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 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» [*К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 22, с. 100.*].

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 развертывания самую 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 четырьмя годами позже «Общей теории занятости, процента и денег» Кейнса [*См.: J. Hicks. The Theory of Wages, p. 318.*]. 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, содержащейся 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 отраслей *[Так, в третьей главе книги отмечается, что в капиталистической экономике существуют довольно обширные секторы, предъявляющие 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.]*, 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» *[J. Hicks. The Theory of Wages, p. 44.]*, 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 трудящихся *[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 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).]* 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 платы [См.: К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 16, с. 152-153.]

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 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 смещения 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 безработицы [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.]

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 концепций» [G. Shackle. *The Years of High Theory. Invention and Tradition in Economic Thought. 1926-1939. Cambridge, 1967, p. 5.*]. 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 Маршалла [См.: P. Samuelson. *Foundations of Economic Analysis*. New York, 1976, p. 141.].

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» [J. Hicks. *Wealth and Welfare. Collected Essays on Economic Theory, vol. I. Southampton, 1981, p. 11.*]. 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 равновесия [См.: A. Lindbeck. *The Prize in Economic Science in Memory of Alfred Nobel. - Journal of Economic Literature, March 1985.*]. Теоретические проблемы, излагаемые в книге «Стоимость и капитал», более подробно рассматриваются в последующих разделах. Здесь же ограничимся лишь некоторыми самыми общими характеристиками.

В книге «Стоимость и капитал» впервые после Маршалла предпринята попытка систематического анализа основ неоклассической теории. В книге содержатся многочисленные ссылки на «Принципы политической экономии» [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).], 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 схем [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.*)], 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) [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.*)]. Во всех теоретических моделях предполагается, что 1) потребитель поступает таким образом, чтобы обеспечить наибольшие значения своей целевой функции (функции ординалистской полезности), 2) предприниматель максимизирует величину получаемой прибыли. «Стоимость и капитал» - одна из первых работ, в которых нашли последовательное

воплощение максимизационные принципы, лежащие в основе современной неоклассической теории [*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).*].

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 Векселя. 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 деления 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 годы [*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.*]. 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 - ив 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 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» характер [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. ], 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 годы [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 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).].

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 устойчивость [*«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).].

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 соотношения [*В книге «Стоимость и капитал» еще можно было проследить известное влияние психологической теории цикла Пигу. Рассматривая 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).].* 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 некой 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, отражается в их представлениях» [*К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т.*

26, ч. III, с. 507. ] В центре внимания современных буржуазных экономистов оказываются не те коренные черты капиталистической системы, с которыми органично связано само существование циклических колебаний хозяйственной активности [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*).], 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» [J. Hicks. *A Contribution to the Theory on of the Trade Cycle, p. 96.* ], 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 цен [Более подробный критический анализ моделей экономического цикла, разработанный Хиксом, содержится в кн.: С. Аукуционек. *Современные буржуазные теории и модели цикла: критический анализ. М., 1984, с. 59-66.*].

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» [J. Hicks. *Economic Perspectives. Further Essays on Money and Growth. Oxford, 1977, p. 180.*]. 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 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 надежды 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» [В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 27, с. 421.]. Волна новых протекционистских ограничений, выражавшая подрыв отношений свободной конкуренции, в свою очередь способствовала дальнейшему укреплению позиций монополий, утвердившихся в ключевых отраслях капиталистической 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» [J. Hicks. *Essays in World Economics*. Oxford, 1959, p. 47. ].

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» [Ibid., p. 55. ].

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 доходов [*Сразу же заметим, что такое увеличение денежных доходов Хикс неизменно сводит к повышению заработной платы.*] и сохранением неизменного уровня цен («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» [*J. Hicks. Essays in World Economics, p. 112.*]. 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» [*Ibid., p. 89.*].

Характеристика «трудового стандарта» и тезис о пресловутой спирали «зарплата - цены» (неоднократно выдвигавшийся и до выхода в свет публикаций Хикса, но сформулированный последним в особенно категоричной форме) впоследствии получили чрезвычайно 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 приспособляться 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 предпринимателей [*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 пен. В такой ситуации увеличиваются как цены, так и заработная плата в денежном выражении, но при этом заработная плата отстаёт от роста цен*] (J. Hicks. *Economic Perspectives. Further Essays on Money and Growth*, p. 27).].

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 силы [*См.: J. Hicks. Essays in World Economics*, p. 137.] и единственной силой, вызывающей отклонение доходов от равновесного уровня, оказывается выдвигающееся здесь (как и в моделях экономического цикла) на первый план исчерпание наличных резервов рабочей силы [*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).] 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 экономистов [*См., например: Критика современных буржуазных теорий финансов, денег и кредита. М., 1978, гл. VII; Критика современной буржуазной политэкономии. М., 1977, гл. III, и др.*]. 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% [*См.: J. Hicks. Essays in World Economics*, p. 142.]. 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.

**«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 некоей 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) [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).].

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 предприятия 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 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» [К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, с. 50-51.].

Среди «нерыночных» хозяйств Хикс выделяет два основных типа: экономика, основанная на приказах, и экономика, основанная на обычае (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 обычае, 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» [J. Hicks. *A Theory of Economic History*].

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 обычае. Сосуществование обеих экономических систем - «командной» и основанной на обычае - характеризовалось текучестью, взаимными переходами: в условиях острого кризиса прежних форм хозяйственной жизни экономика чаще «смещалась» в направлении «командной» системы [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.], тогда как в обычных («спокойных») 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 лежит глубже» [*J. Hicks. A Theory of Economic History, p. 166. J.*]. 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 «слоновьей 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 Хикс [*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).*].

Сразу же вслед за этим появляются пространные рассуждения о том, что развитие капиталистической промышленности сопровождалось ростом тред-юнионизма, все более широким распространением притязаний рабочих и «чрезмерным» ростом реальной заработной платы [*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».*]. 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 книге [*См.: J. Hicks. Economic Perspectives. Further Essays on Money and Growth, p. 46.*]. 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» [*Ibid., p. 88.*], 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 рыночные процентные ставки неизбежно оказывались ниже равновесного уровня [*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).*]. 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 зарплаты [Более подробно эти возражения изложены Хиксом в статье: *J. Hicks. What is Wrong with Monetarism?*- *Lloyds Bank Review. October 1975.*] (хотя, как будет отмечено ниже, и новая трактовка 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 плавления 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 рычагами [С явным недоверием Хикс относится, в частности, к рекомендациям М. Фридмана 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.*). «Все, чего можно было бы добиться, прибегнув к указанным средствам, - это сделать несколько менее острой одну из проблем за счет дальнейшего обострения другой» [*Ibid., p. 104.*].

Иными словами, Хикс подводит читателя к мысли о неизбежности выбора в рамках «кривой Филиппа» (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 устранении «оков» золотого стандарта, высказанного еще в «Очерках о мировой экономике» [*J. Hicks. Essays in World Economics, p. 87-96.*].

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 наносит 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» [*J. Hicks. Economic Perspectives. Further Essays on Money and Growth, p. 116.*]. Возражения подобного рода представляются, мягко говоря, не 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 удается 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. Фридмана «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 утверждению Фридмана, ее предпосылки и допущения [См.: *M. Friedman. Essays in Positive Economics. Chicago, 1953, p. 14.*]. 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 - В<sub>1</sub>, В<sub>2</sub>, В<sub>3</sub>, ... В<sub>n</sub>. 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 называемой статической причинностью, «когда период, на протяжении которого причина действует и вызывает определенный результат, характеризуется бесконечной продолжительностью» [*J. Hicks. Causality in Economics. Oxford, 1979, p. 25.*].

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 дается отыскать, вообще не могут быть, по его словам, подтверждены или опровергнуты путем

сопоставления их 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 моделей [J. Hicks. *Causality in Economics*, p. 57.]. 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 менявшиеся 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» [J. Hicks. *Mr. Keynes' Theory of Employment. - Economic Journal, June 1936, p. 147-159. J.* В 1937 г. в апрельском номере журнала Эконометрика Хикс публикует статью о соотношении новой концепции Кейнса и «классической» экономической теории [J. Hicks. *Mr. Keynes and the "Classics". - Econometrica, April 1937, p. 147-159. J.*], 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 дохода. *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.* 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 «достраивала» 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» [J. M. Keynes. *Collected Writings*, vol. XIV. London, 1973, P. 79.]. До настоящего времени западные авторы продолжают превозносить схему Хикса как классический образец четкого выделения главной линии в сложном лабиринте теоретических рассуждений, содержащихся в «Общей теории занятости, процента и денег» [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). ].

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 Кейнса [См.: С. Вайнтрауб. *Хиксианское кейнсианство: величие и упадок*. - *Современная экономическая мысль*. М., 1981, с. 102. ].

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 цикле [См.: J. Hicks. *A Contribution to the Theory of the Trade Cycle*, p. 1. ]. 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» [Ibid., p. 83.].

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 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 Кейнса [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). ]. 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 участником хозяйственного процесса. В движениях указанного компонента обращения «проявляются денежные потрясения, и политика центрального банка оказывает влияние именно на эту сумму хранимых денег» [J. Hicks. *Critical Essays on Monetary Theory*, p. 15.].

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

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 именуется такую зависимость «давлением ликвидности»-liquidity pressure effect). Указанный эффект предполагает, что сокращение реальной величины хранимых ликвидных резервов вынуждает их владельцев дополнительно сократить свои текущие расходы» *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 немедленной расширении текущих расходов.* 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.

Высказывая в осторожной форме поддержку некоторых положений «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» [J. Hicks. *Critical Essays on Monetary Theory*, p. 169.]. 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» [*Ibid.*, p. 171.] . 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» [*J Hicks The Crisis in Keynesian Economics. Oxford, 1974*; >, p.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» [*«Современная экономическая мысль»*, с. 161.]. И сам Хикс в 70-х годах счел необходимым подчеркнуть, что в книге «Стоимость и капитал», вышедшей через два года после опубликования этой статьи, он предпочел уже совсем иные формулировки [*См.: J. Hicks. The Crisis in Keynesian Economics, p. 6-7. ]*. 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 Кейнса [*Наибольшую известность получила изданная также в Оксфорде монография: A. Leijonhufvud. On Keynesian Economics and the Economics of Keynes. Oxford, 1968. Критический анализ неокейнсианства содержится в кн.: И. Осадчая. Консерватизм против реформизма. М., 1984, гл. 3. ]*. 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 экономии [*G Shackle The Years of Higs Theory. Invention and Tradition in Economic Thought. 1928-1939. Cambridge, 1967, p. 83. ]*, 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 границы [*Критический анализ предпосылок, на которых основана модель мультипликатора, содержится в кн.: И. Блюмин. Кризис современной буржуазной политической экономии. М., 1959, гл. V.*], автор возвращается к идее физической ограниченности факторов производства. Ставя в заслугу Кейнсу 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» [*J. Hicks. The Crisis in Keynesian Economics, p. 29.*]. 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» [*Ibid.*, p. 31-32.]. Однако последователи Кейнса были практически единодушны в своей отрицании роли денежно-кредитной политики. В такой ситуации единственным инструментом правительственного макроэкономического регулирования 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 в займы 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 замечает,

что и быстрое развитие инфляции, стремительно «пожирающее» 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...» [Дж. М. Кейнс. *Общая теория занятости, процента и денег*, с. 196.] . Хикс отмечает, что подобные рассуждения могут фигурировать лишь в такой макроэкономической теории, которая рассматривает самый короткий промежуток времени [См.: *J. Hicks. The Crisis in Keynesian Economics*, p. 57. ]. 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» [Материалы XXVII съезда КПСС. М., 1986, с. 13. ].

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» [ *J. Hicks. The Crisis in Keynesian Economics*, p. 84. ].

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 товаров. 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» [ *C. Menger. The Theory of Value. Albuquerque (N. Mex.), 1985, p. 115.* ]. 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 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 предложением [См.: А. Маршалл. *Принципы политической экономии, т. II, М., 1984, с. 109.*] В последующих работах западных экономистов термин «стоимость» («ценность») постепенно все тесней срастался с понятием равновесной цены [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: М. Allingham. *Value. London, 1983*). ]

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. [J. Hicks, R. Allen. *A Reconsideration of the Theory of Value. - Economica, February 1934; May 1934.*] 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».

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 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 показательным 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» [J. Hicks. *A Revision of Demand Theory. Oxford, 1956, p. 15.*] 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, включающих 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» [См.: Е.

Слуцкий. *К теории сбалансированного бюджета потребителя. - Экономико-математические методы. Народнохозяйственные модели. Теоретические вопросы потребления. М., 1963, с. 267. ]*. Ординалистский подход позволил, по словам Слуцкого, сформулировать полезность «в виде чисто эмпирического понятия» [*E. Slutsky. Kritik des Bohm-Bawerkschen Wertbegriffs und seiner Lehre von der MeBbarkeit des Wertes. - Schmollers /ahr-bach fur Gesetzgebung. VerwaUung und Vokwirtschaft im Deatschen Reiche, 1927, H. 4, S. 38.]*, связав эту функцию с движением цен и денежных доходов.

Первой «жертвой» перехода к ординализму должна, отмечается в книге «Стоимость и капитал», стать сама предельная полезность. «Конец предельной полезности?» - такой вопрос был вынесен в заголовок статьи, помещенной за год до выхода в свет книги Хикса о 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"» [*P. Samuelson. The End of Marginal Utility: A Note on Dr. Bernardelli's Article. - Economica, February 1939, p. 87.]*.

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 экономии» 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 последующего 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» [*J. Hicks. Wealth and Welfare. Collected Essays on Economic Theory. Vol. 1. Cambridge (Mass.), 1981, p. XIII. ]*. 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. Эджуортом [*F. Edgeworth. Mathematical Psychics. London, 1881, p. 30- 31.*]. По его мнению, такие кривые должны представлять геометрическое место точек, характеризующихся одинаковым уровнем полезности. Однако в концепции Эджуорта 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.

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 исследованиях [*В ряде работ эти эффекты носят название «хиксианских» - см., например: M. Gisser. Intermediate Price Theory. New York, 1981, p. 73. J.*].

Алгебраические выражения, характеризующие изменение цен и эффект замещения, имеют противоположные знаки: повышение цен всегда связано с сокращением, а снижение цен - с расширением спроса [*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.*].

Эффект дохода зависит от характера распределения доходов и от сложившегося общественного стереотипа потребления. Если, например, приобретаемый товар относится к числу дешевых и низкокачественных, то значительное 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) [См.: А. Маршалл. *Принципы политической экономии*, т. I. М., 1983, с. 163-164.]. К числу таких ситуаций, в частности, относится упоминаемый еще А. Маршаллом «парадокс Гиффена».

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 Маршалла-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» [P. Samuelson. *Foundations of Economic Analysis*, New York, 1976, p. 130.].

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. Денюи; в них отмечалось, что 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. Маршалла [См.: А. Маршалл. *Принципы политической экономии*, т. I, с. 191-200.]. 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 литературе [См., например: A. Bergson. *A Note on Consumer's Surplus.* - *Journal of*



*Economic Literature, March 1975, p. 39. J*, 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 годах [*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 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 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 излишка [*Хикс использует для измерения четыре величины (изменения дохода): суммы, компенсирующие изменение количества товара и его цены, «эквиваленты» этих изменений (см.: 1. Hicks. Four Consumer's Surpluses. -Review of Economic Studies, Winter 1943, p. 37).*].

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 таким оценкам другую форму, но не может лишить их гипотетического 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 последователей [*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).*]. «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. Коутс [*A. Coats. Economics and Psychology. - Method and Appraisal in Economics. Cambridge, 1976, p. 52.*]. 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 анализа [*«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. Stotz. The Empirical Implications of a Utility Tree. - Econometrica. April 1957, p. 269-270).*], просто вынося закономерности, 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 полезности [*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).*].

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 безразличия», 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 отмечается 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 большим размерам реального дохода). Ведь значительное увеличение доходов неизбежно должно сопровождаться существенными изменениями во всем образе жизни [*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'economie politique. Paris, 1927, p. 260).*].

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» [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» [J. Hicks. "Revolutions" in Economics. - Method and Appraisal in Economics. Cambridge, 1976, p. 214.]. 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 цена [См.: К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 46, ч. I, с. 78.]. «Каким бы образом ни устанавливались и ни регулировались первоначально цены различных товаров по отношению друг к другу, движение их подчиняется закону стоимости» [Там же, т. 25, ч. I, с. 194.].

**Теория общего равновесия.** К числу важнейших заслуг Хикса обычно относят разработку основ современной теории общего равновесия [См., например: K. Arrow, F. Hahn n. 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.]. 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. Проблеме 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 Вальраса [*Критика теории Вальраса и современных буржуазных трактовок общего равновесия содержится в кн.: Б. Г. Серебряков. Теории экономического равновесия. М., 1973.*]. Сомнения Хикса порождены крайне абстрактным характером таких рассуждений, их недостаточной реалистичностью. «Другие экономисты менее честолюбивы 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 рассматриваемой 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 работе [*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. J.*]. 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 системы [*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.*].

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; впоследствии он стал широко использоваться при сравнительной характеристике различных равновесных ситуаций [*См., например: K. Arrow, F. Hahn. General Competitive Analysis. San Francisco, 1971, Chapter 10.*]. 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» [D.

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

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, исключая какие-либо существенные изменения на протяжении длительного времени, как впоследствии заметил сам Хикс, вряд ли могут представлять существенный интерес [J. Hicks. *Methods of Dynamic Economics. Oxford, 1985, p. 14-15.*].

В книге [«Стоимость и капитал»](#) рассматриваются отдельно 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 хозяйственной системе известную жесткость: реакция спроса, скажем, на 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 экономики [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» (num. no: R. Glower. *Reflection on the Keynesian Perplex. - Zeitschrift für Nationalökonomie, 1975, N 1, S. 4-5.*)]. 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 школы. 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 процесса [*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.*]

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 равновесия [*См., например: F. Hahn. Equilibrium and Macroeconomics. Oxford, 1984, p. 94.*]

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 моделям [*См.: The Economics of John Hicks. Oxford, 1984, p. 286.*]. Роль главного «динамизирующего» элемента при этом отводилась индивидуальным ожиданиям участников хозяйственного процесса, что неизбежно порождало ряд серьезных проблем. Ограничимся лишь одним примером.

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 Хикс [*J. Hicks. Economic Perspectives, p. VII.*].

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 теории [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*).]. 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»](#) Кейнса [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, содержавшихся в [«Общей теории»](#) (3. Hicks. *Methods of Dynamic Economics, p. 68-69*).]. 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. В те годы Хикс еще не допускал возможности использования концепции несовершенной конкуренции [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.].

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 конкуренции, 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 используемое 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» [*The Economics of John Hicks, p. 277.*].

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 текущие изменения спроса (fixprice markets). В последнем случае изменения цен отражают прежде всего влияние внешних («экзогенных») импульсов [*См.: J. Hicks. Capital and Growth. Oxford, 1985, Ch. 1.*]. 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 прибылей [*J. Hicks. Causality in Economics, p. 79.*].

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 сконструировать класс моделей, в которых равновесие будет стабильным даже тогда, когда коэффициенты ценовых ожиданий для многих товаров будут превышать единицу [*См., например: K. Arrow, F. Hahn. General Competitive Analysis, p. 312-313.*]. 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 причинами [См.: К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, с. 647.].

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. [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.]

**«Еще раз о теории спроса».** Подход, развитый Хиксом в работе [«Стоимость и капитал»](#), сохранял в качестве важнейшей предпосылки тезис о максимизации каждым потребителем функции полезности. Но оставался открытым вопрос о том, в какой мере реальные действия участников хозяйственного процесса соответствуют этим предположениям [«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).]. 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 предпочтений [См., например: P. Samuelson. *Consumption Theory in Terms of Revealed Preference*. - *Economica*, July 1943; H. Houthakker. *Revealed Preference and Utility Function*. - *Economica*, May, 1950. Критический анализ теории выявленных предпочтений содержится в кн.: К. Козлова, Р. Энгов. *Теория цены*. М., 1972, гл. 3.]. 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 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» (приемлемая 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 представляют 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» [*J. Hicks. A Revision of Demand Theory, p. 88-89.*]

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 придем 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 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 спроса [*J. Hicks. A Revision of Demand Theory, p. 94.*].

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 хозяйственной политики, ни на прогнозы будущих событий или объяснение прошлых», - писал в рецензии на эту книгу известный американский экономист [Ф. Махлуп](#) [*The American Economic Review, March, 1957, p. 133.*].

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» [*T. Carlyle. Sartor Resartus. London, 1858, p. 32.*]. 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 стоимости [*См.: В. И. Ленин. Полн. собр. соч., т. 29, с. 152.*]. 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» [*К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 20, с. 138.*]. Однако отгачивающаяся техника «чистой» теории цен - техника, позволяющая, по 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. Бем-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 ([Бем-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 [Бем-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 выводить определение ссудного процента из простых отношений обмена, купли и продажи [См.: К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. 1, с. 390.]. 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 процента, 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 мериле ценностей, но и по существу являются единственным критерием хозяйственной деятельности, она выражает накопленную веками практическую мудрость денежного рынка» [В. Шемятенков. Теории капитала. М., 1977, с. 97.].

**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. Пигу [См.: J. Hicks. Capital Controversies: Ancient and Modern. American Economic Review, Papers and Proceedings, May 1974.].

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 и теоретические схемы, использовавшиеся [Бем-Баверком](#) [*Влияние Бем-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».*] и особенно [Маршаллом](#). Последний явно тяготеет 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. Эрроу [*K. Arrow. Optimal Capital Policy with Irreversible Investment. Value, Capital and Growth. Papers in Honour of Sir John. Hicks. Edinburgh, 1968, p. 1.*]. 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 проекта [*См., например: B. 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.*]. 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 движения 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 в 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 нововведения 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 мощностей [*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.*] . 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 теоретические 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» [*К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, с. 449.*].

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. Бем-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»), капиталные блага выступают в качестве условия производства, позволяющего обеспечить выпуск дополнительного количества продукции; их владелец получает вознаграждение, которое в равновесной ситуации должно и точно 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» [[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» характер [См.: J. Hicks. *Methods of Dynamic Economics*, p. 68-69.], 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 встречававшегося 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 «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) [Книга «Методы динамической экономики» представляет собой переработанный вариант первой части монографии «Капитал и экономический рост».] - 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. Викселля, должна регулировать уровень ссудного процента.

Бросается в глаза, что в условиях равновесия, выписанных 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 решается, 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 предпринимательский доход просто исчезает [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.]. 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» [К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. I, с. 431-432.].

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 средств производства) [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).]. Тем самым выводится совершенно несообразное, но характеристике К. Маркса, отношение между потребительной стоимостью, вещью, с одной стороны, и определенным общественным производственным отношением, прибавочной стоимостью - с другой [См.: К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 25, ч. II, с. 384.]. 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» [J. Schumpeter. History of Economic Analysis. New York, 1954, p. 656.].

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 больше» (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 [Бем-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 показывает, 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) [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).]. Даже если согласиться с логикой основных рассуждений [Бем-Баверка](#), в действительности такие изменения могут затронуть прежде всего масштабы капиталовложений, а не их технические характеристики [В последующие годы, однако, Хикс счел за благо умерить резкость критических замечаний в адрес теории капитала [Бем-Баверк](#). 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 [Бем-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 Monger 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.]

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 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 обращения [Более подробный критический анализ подобных концепций содержится в работах: З.

Соколинский. *Теория накопления*. М., 1973; В. Шемятенков. *Теория капитала*. М., 1977.]. 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 норма процента в условиях депрессии может оказывать лишь ограниченное воздействие на предельную эффективность капитала [*«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).].

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 или условий кредита [*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](#)).]. 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. Кейнса (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 информации [*См.: J. Hicks. Automatists, Hawtreys and Keynesians. - Journal of Money, Credit and Banking, August 1969.*].

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. находящиеся в плену у капиталистического производства носителей его, представления и мотивы, в которых капиталистическое производство отражается лишь в своей поверхностной видимости. Они переводят их на доктринерский язык, но с точки зрения господствующей части [общества], капиталистов, и поэтому не наивно и объективно, а апологетически» [К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 26, ч. III, с. 471.] .

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 обществом [*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. 19-21).*].

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. 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 носят подчеркнуто атомистический характер. В рамках этих постулатов просто невозможно рассмотреть место тех или иных 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 землей [*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.: V. Hah n. 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». ] Доходы, обеспечиваемые собственностью на средства производства, в этой теории не отличаются качественно от заработной платы наемных рабочих [Более двухсот лет тому назад Адам Смит продемонстрировал 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. Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962, с. 51).]. 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.*

«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, ненужными 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.

## 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»](#) [Имеется в виду кн.: А. Маршалл. *Принципы политической экономии*. В 3-х т. М., «Прогресс», 1984 -1985.-Прим. ред.]. 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 посчастливилось 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, 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 систематическое использование графиков; таким образом, в тексте этой работы мне удастся почти совершенно избавиться от математических формул (для тех, кому такие вещи нравятся, соответствующие математигis, Hermann).].

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 данной традиции и должна явиться продолжением их трудов.

Так или иначе, в этих трудах невозможно найти все, чего бы нам хотелось. Вальрас (*Elements d'economie 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 удостоверяться 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)» [*А. Маршалл. Принципы политической экономии. Т. I, М., 1984, с. 49-50.*]. И действительно, в 1890 г. теория общего равновесия значила не многим больше [*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.*]. 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'economie 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 Guterpreise*, 1898) стала основой современной теории денег.

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, Викселль.

Помня 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 имея 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 обогнать [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.]. И все же я считаю, что стоит опубликовать мои собственные исследования, даже если рядом с трудом г-на [Кейнса](#) они покажутся скучноватыми. Однако такой подход отличается преимуществом быть сравнительно систематическим; кроме того, представляется, что я прояснил некоторые важные вопросы, оставшиеся у г-на [Кейнса](#) недостаточно четкими См., и частности, вопросы о соотношении сбережений и инвестиций (гл. XIV, сноска), 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).]. 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-a-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, привлекут наибольший интерес читателей. Хочу принести извинения, что поместил их не в начале книги, 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

*Ведь разум - это тот же вольный выбор.  
Дж. Мильтон. Потерянный рай*

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 восхищение [*Я убедился в том, что по мере продолжения исследований в этой области мое восхищение теорией Маршалла лишь увеличивалось; надеюсь, что читатель со мной согласится.*], 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 сошлись концы с концами [*См., например: Wicksteed. Common Sense of Political Economy, ch. 1-3; Bobbins. Nature and Significance of Economic Science, ch. 6.*]; это ведь первый шаг теории, от которого зависят и все другие, и он является самым сомнительным.

Восстановим прежде всего в памяти логику важнейших рассуждений Маршалла [*А. Маршалл. Принципы политической экономики т I. V, § 2.*].

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 товары могут делиться на очень мелкие единицы [*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.]. 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 обеспечит 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.

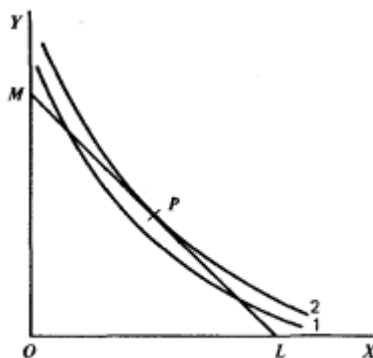


Рис. 3

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 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 перевод 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, Вальраса 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 ненужные 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 деятельности [*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 случиться, 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; Economic mathematic. Encyclopedic des Sciences mathematiques, 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. J.*]. Как бы то ни было, эта возможность была Парето упущена.

Первым, кто воспользовался подобной возможностью, был русский экономист и статистик Слуцкий, опубликовавший в 1915 г. статью [*E. Slutsky. Sulla teoria del consumatore. - G. d. E., July 1915. См. также статью: B. G. D. Alien. Professor Slutsky's Theory of Consumer Choice. - Review of Economic Studies, 1936. J*] 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 P. G. Д. Алленом и мной [*J. Hicks. A Reconsideration of the Theory of Value. - Economica, 1934. J.*]. 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 распоряжении индивида, известны [*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. J.*]. 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 предельной нормы замещения [*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.*]. 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 видели [*См. выше*], 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).

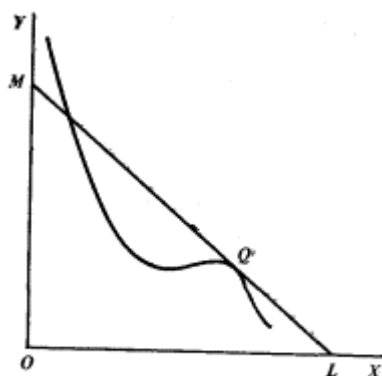


Рис. 4

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

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 проверки. 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 шляпы 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 применение 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 различимым. 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 продвинуться 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 должна 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.

## Часть I. Теория субъективной стоимости - Глава II. Теория 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 постоянна [*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.*]. 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 потребителя (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 неизменно.) Новой точкой равновесия будет P', в которой прямая L'M' касается кривой безразличия.

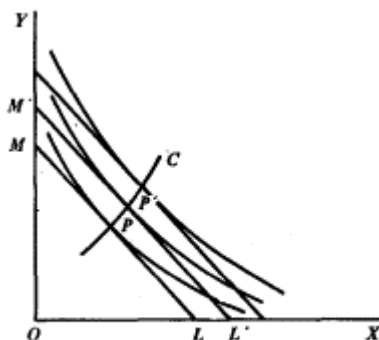


Рис. 5

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

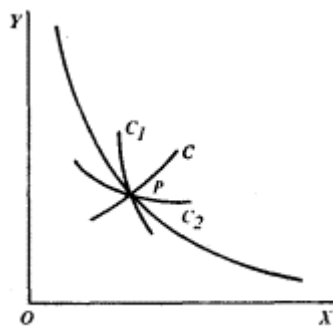


Рис. 6

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 заменить, 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 исследования [Ср. *Alien and Bowley. Family Expenditure*, p. 36, 41.]. И вряд ли можно сомневаться в существовании огромного количества других товаров такого рода. Товары сравнительно низкого качества, предлагаемые для продажи, являются, вероятно, в принятом здесь смысле слова, худшими [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.]. 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 негативный 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.

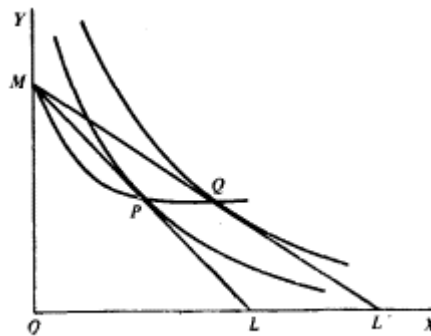
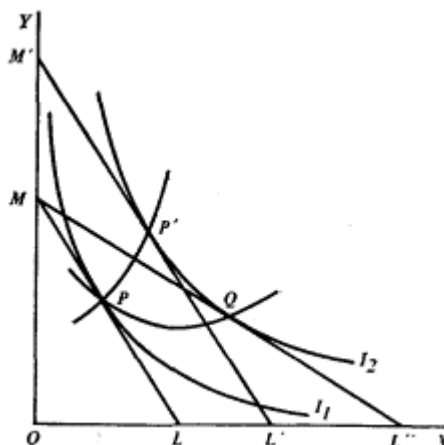


Рис. 7

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 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).



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 будущем 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 эффекте 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 расходом 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 всегда [*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.)]. При решении какой-либо отдельной задачи всякий набор вещественных 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 принципа [*Помимо всего прочего, представляется излишним беспокоиться об определении понятия «товар». Конкретные наборы благ, трактуемые как единый товар, позволительно варьировать в зависимости от характера решаемой задачи.*].

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 индивидуальным 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 Маршалл [*См.: А. Маршалл. [Принципы политической экономии, т. 2 гл. 3](#)].], 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.

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 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 сдельной 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 тенденции [*Bobbins. Elasticity of Demand for Income in Terms of Effort.-Economica, 1930, p. 123.*]

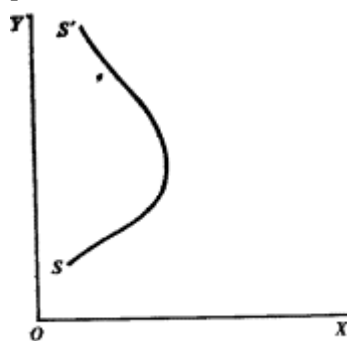


Рис. 9

О существовании подобной асимметрии между предложением и спросом известно давно; это, возможно, следует считать одним из открытий Вальраса [*Walras. Elements d'econoime politique pure, 1874, lemons 5-7.*]. 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.

## Часть I. Теория субъективной стоимости - 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-Депюи. Последний, работая в 1844 г., выдвинул объяснение этого явления, по своей утонченности сильно уступавшее версии [Маршалла](#) [*Работа Депюи впервые опубликована в "Annales des Pouts et Chaussees" и была в значительной степени недоступной, пока ее не перепечатал М. де Бернарди под названием "De l'utilite et de sa mesure" (Turin, 1933). На этот источник мы и будем ссылаться в дальнейшем.*]. Он прямолинейно утверждал: "L'economie politique doit prendre pour mesure de l'utilite d'un objet le sacrifice maximum que chaque consommateur serait dispose a faire pour se le procurer" [*«За меру полезности блага в политической экономии необходимо принимать наибольшую жертву, на которую каждый потребитель готов пойти ради его приобретения» ("De l'utilite et de sa mesure", p. 40).*], и, следовательно, «полезность», обусловленная приобретением определенного количества оп товара по цене  $p$ , представлена площадью  $dprk$  на графике, показывающем соотношение цен и размеров спроса. И все это без каких-либо оговорок. Маршалл использует тот же самый график (см. рис. 10) и приходит к тем же самым выводам, однако он делает существенное уточнение: необходимо предположить, что предельная полезность денег неизменна [*См.: [А. Маршалл. Принципы политической экономии, т. II, гл. 3.](#)*].

[[a href=mar204.htm target=m204>Там же, т. II, гл. 4.](#)]. Цена, по которой потребитель действительно платит, на нашем графике соответствует отрезку  $PF$ , а цена, по которой он был бы согласен заплатить, - отрезку  $BF$ , причем точка  $M$  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  $MP$ .

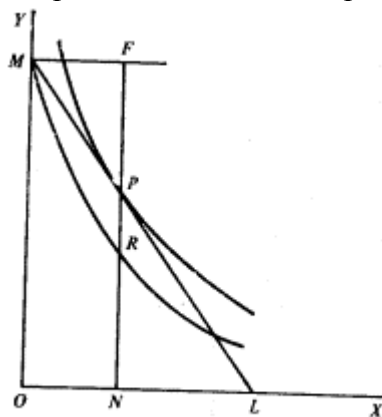


Рис. 11

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 RF соответствует дополнительной сумме денег, уплаченных за небольшое приращение количества приобретенного товара по цене, заданной прямой MP, т. е. численно соответствует площади фигуры  $pnp'z'$  на рис. 10. Длина отрезка RF складывается из ряда таких приращений, поэтому на рис. 10 она должна равняться площади, равной сумме площадей приращений, подобных приращению  $pnp'z'$ . А это не что иное, как площадь фигуры  $dpno$ .

Поэтому на рис. 10 отрезок RP будет соответствовать площади фигуры  $dpk$  -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 улучшила 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 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 в пенсов, чтобы сохранить свое прежнее положение [Таким образом, можно доказать, что значение компенсирующего изменения на рис. 10 больше площади  $kz'p'k'$ . 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  $P$ . Таким образом, мы не имеем четкой информации о кривой безразличия, которой она касается. Нам остается по-прежнему выводить из предыдущих рассуждений, что компенсирующее изменение будет тем меньше, чем больше прямоугольник, поскольку предельная полезность денег предполагается постоянной. ]

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 образом [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.].

## Часть I. Теория субъективной стоимости - Глава III. Дополняемость



1. Определения взаимодополняемых (complementary) и конкурирующих (competitive) товаров, предложенные Эджуортом и Парето ([Маршалл](#) этим вопросом не занимался), выглядят следующим образом [Edgeworth. *Papers*, vol I, p. 117; Pareto. *Manuel.*, p. 268. ]. 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  $Y$  [При заданной функции полезности неважно, каков порядок дифференцирования при вычислении смешанной частной производной.]. 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 действительно 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  $Y$  взаимозаменяемы [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.]

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

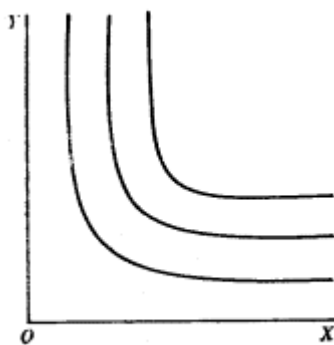


Рис. 12

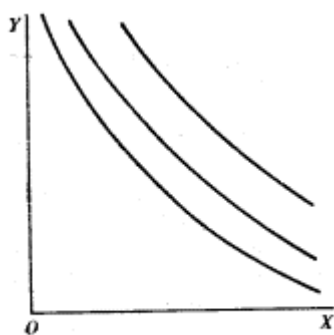


Рис. 13

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 взаимодополняемыми и конкурирующими товарами будет выглядеть по-разному в зависимости от произвольно выбранной меры полезности [См. [Математическое приложение](#), § 5.]

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 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  $Y$  [*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, будет функцией от  $x$  и  $y$ ; порядок дифференцирования при определении смешанной частной производной  $M$  по  $x$  и  $y$ , как было прежде, неважен.*]. 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 означает, 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» [*Движение от P' к Q вдоль кривой безразличия (см. [гл. II](#), рис. 8) является движением вправо и вниз.*]. 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 Y денег должна оставаться равной цене товара Y). Следовательно, если товар Y - дополняющий по отношению к товару X, замещение товаром X денег должно сопровождаться параллельным замещением денег товаром Y. Замещение товаром X стимулирует такое же замещение товаром Y. В то же время, если, по нашему определению, товар Y является заменителем товара X, то замещение последним денег (количество товара Y неизменно) способствует замещению деньгами товара Y. Замещение товаром X денег должно сопровождаться замещением деньгами товара Y. 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, X). Так произойдет, если при росте предложения товара X 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 X, товарами остается неизменной. В данном случае замещение товаром X есть замещение «в ущерб» любому другому товару, взятому в отдельности. Однако возможно, что два названных условия будут соблюдаться при увеличении количества определенных товаров, к числу 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 условии, 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 понизиться [*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.*].

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 эффект дохода (отрицательный) может преобладать, так что спрос на товар У немного уменьшится [*Вспомним для сравнения исключение из обычного закона спроса, когда падение цены товара Х может привести к сокращению спроса на него.*].

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

(4) Степень заменяемости товара Х товаром У может быть высокой. В этом случае эффект замещения явно будет преобладать, а спрос на товар У должен сократиться. Экстремальный случай при этом наблюдается, когда Х и У являются совершенными заменителями, т. е. когда замещение товаром Х сокращает предельную норму замещения товаром У денег в точно такой же пропорции, в какой сократилась предельная норма замещения денег товаром Х. 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 У является совершенным заменителем для товара Х и цена Х падает, а цена У не уменьшается, то спрос на У должен сократиться до нуля. Отношение совершенной заменяемости обратимо: если товар У - совершенный заменитель товара Х, то Х должен быть совершенным заменителем У.

Заканчивая рассмотрение различных случаев, мы можем спросить себя, когда падение цены товара Х не определяет спрос на товар У? Ясно, что это может наблюдаться, если воздействие как эффекта дохода, так и эффекта замещения на спрос на товар У ничтожно (меньше, чем минимально ощутимое), а также если взятыми по отдельности этими эффектами 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 «независимыми» от определенного товара Х по той причине, что изменения цены Х совсем не определяют спроса на них; цена товара Х 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, паша 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 Х определяют спрос на товар У, одинаково применимы при анализе как спроса на рынке, так и спроса со стороны отдельного потребителя. Влияние потребителей на спрос на товар У также можно разложить на эффект дохода и эффект замещения. Возможно, что товары Х и У 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 У, когда цена товара Х снижается; в ином случае для групп потребителей в целом они служат заменителями. Двусторонний характер дополняемости сохраняется и для группы потребителей; если товар У дополняет товар Х, то товар Х дополняет товар У, если товар У - заменитель товара Х, то товар Х - заменитель товара У [*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.

## Часть II. Общее равновесие - Глава IV. Общее равновесие обмена

*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*

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, который [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 работы [*Вопрос об измерении объема «работы» я оставляю в стороне.*]. Наши выводы можно применять (и это хорошо показано в книге Уикстиды [*Common Sense of Political Economy, ch. 5.*]) 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 предложением 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 деньги [*Впредь спрос на деньги не следует понимать так, как мы понимали его до сих пор, т. е. в особой трактовке Маршалла.*] 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 потребительского 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 осложнений, 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 известна [*Elements d'economie politique pure, 1874, lecons 5-15.*]. 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 соотношение цен зафиксировалось на уровне, обеспечивающем выравнивание спроса и предложения *[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](#)].*

Это - общеизвестные положения, но если мы попытаемся распространить наши рассуждения на случаи, 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 стоимости *[Вальрас называл такой товар «Numeraire»].* 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 объектом 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 продавать [*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.*]. 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 удается продвинуться в своем анализе (а они в действительности могут продвинуться довольно далеко), включая в него не 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 честолюбивы 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» [*Теория Маршалла, кроме того, излагается, хотя и не более доходчиво, в приложении к работе "Money Credit and Commercery".*]). 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.

## Часть II. Общее равновесие - 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* [См. например: Дж. Робинсон. *Экономическая теория несовершенной конкуренции*. М., «Прогресс», 1986.]. 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 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 продуктов *[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.]*

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 А в единичный продукт Х. На рынке установились цены как на А, так и на Х; следовательно, предприятию выгодно развертывание производства, пока совокупная стоимость получаемого в результате продукта больше, чем совокупная стоимость примененного фактора. Кроме того, предприятию выгодно производить продукт в таком количестве, чтобы эта разница была как можно больше. Изобразим все это графически. Если отложить количество фактора А по горизонтальной оси, а количества продукта Х - 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).

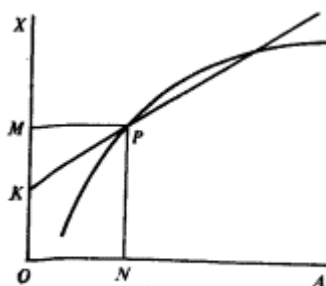


Рис. 18

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.

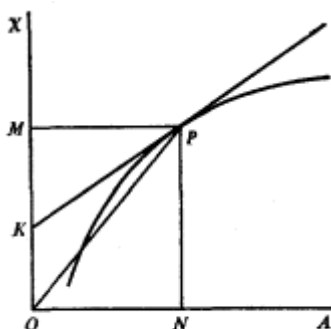


Рис. 19

(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 приращением 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 образом, в том, что средний продукт должен уменьшаться, или средние издержки должны возрастать [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 возрасти.].*

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 неделимостью 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 производства [См. Дж. Робинсон. *Цит. соч. Приложение. ]*.

Таким образом, ситуация, которая показана на наших рисунках, может возникнуть только в том случае, когда фактор А 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 предприятия [См., однако, ниже, [гл. XV](#)].

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 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 теперь 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 сократиться [*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.* ])

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 монополии *[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 прибыль (возможно, необходимую) средства, выжимаемые из покупателей продукции фирмы, с одной стороны, и из поставщиков производственных факторов - с другой.]*. В конце концов, стоит попытаться именно так и найти выход из положения *[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.]*.

Однако мы должны осознавать, что предпринимая 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, ... в продукты X, Y, Z, ... .

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 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» фактора *[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.*

]. 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) *[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 Г; 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.]*

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 путем 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» *[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.]*

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 любой парой групп факторов - уменьшаться; предельная норма преобразования между любой группой факторов и группой товаров должна уменьшаться [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](#)).].

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.

## > Часть II. Общее равновесие - 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; и 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 Р 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 ОК до ОК<sub>1</sub>. Но так как РК<sub>1</sub> не касается кривой производства, то ОК<sub>1</sub> не является максимальной прибылью, которую может обеспечить себе предприниматель в новых условиях. В его интересах переместиться вдоль кривой производства в точку Р', касательная Р'К<sub>2</sub> к которой параллельна РК<sub>1</sub>.

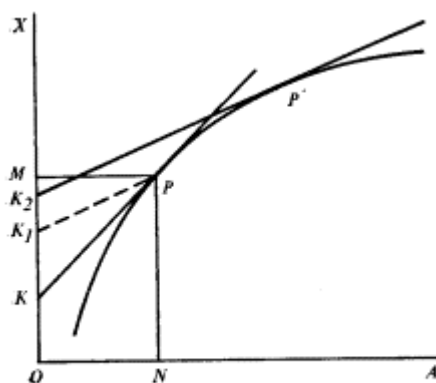


Рис. 20

Так как кривая производства выпукла вверх (что соответствует уменьшению предельного продукта или возрастанию предельных издержек), точка Р', в которой касательная к этой точке поднимается не так круто, как касательная в точке Р, должна лежать правее точки Р. 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 продуктами. Нам предстоит распутывать и отношения между товарами одного вида, и отношения между товарами различных видов.

2. В качестве первого шага на этом пути воспользуемся довольно причудливым примером, в котором нас не будет беспокоить соотношение факторов и продуктов. Предположим, что объем продукции, который должна произвести фирма, определен, так что он не может измениться под влиянием обычных колебаний цен. Предположим, однако, что исполь-

зуются два производственных фактора - А и В. Тогда задача состоит в том, чтобы произвести заданный объем продукции с минимальными издержками. Это можно изобразить графически (см. рис. 21). Кривая производства будет иметь такую же форму, как и кривая безразличия: она обращена выпуклостью вниз (т. е. речь идет об убывании предельной нормы замещения между факторами). Точка Р, в которой РК касается кривой производства, будет положением равновесия, если соотношение цен на факторы производства такое же, как соотношение МК и РМ. Предположим теперь, что цена фактора А падает. Количество фактора В, равное по стоимости количеству ОН фактора А, сократится с МК до МК<sub>1</sub>; а совокупные издержки производства (измеренные в единицах фактора В) уменьшатся с ОК до ОК<sub>1</sub>. Но так как РК<sub>1</sub> не касается кривой производства, то издержки будут уменьшаться еще (до величины ОК<sub>2</sub>), если перемещаться вдоль кривой производства к точке Р', где РК<sub>2</sub> параллельна РК<sub>1</sub>.

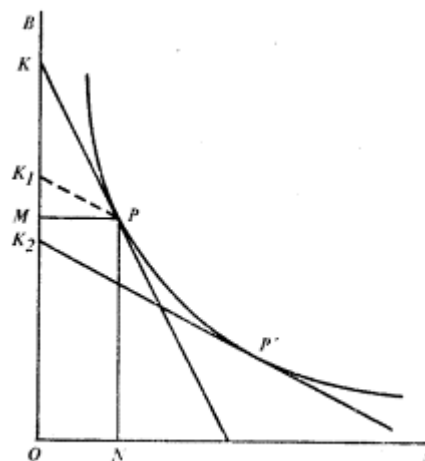


Рис. 21

В новой точке равновесия используется больше фактора А и меньше фактора В - произошло замещение фактора В фактором А. Этот результат совершенно так же однозначен, как и в случае, когда применяется один фактор и выпускается один продукт. Тогда падение цены фактора А приводило к увеличению продукта Х, здесь оно приводит к сокращению спроса на фактор В. 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: А, В, С. Предположим, далее, что цена фактора А падает. Тогда, поскольку отношение цен факторов В и С не изменяется, их можно (как в теории полезности) рассматривать как единичный фактор [Как и в теории полезности, это можно обосновать математически, анализируя условия стабильности. См. сноску к гл. II п. 4.]. Следовательно, спрос на фактор А должен опять неизбежно возрасти, а спрос на факторы В и С (взятые вместе) должен сократиться. Неизбежно произойдет замещение фактором А остальных факторов, вместе взятых.

Как и прежде, однако, не обязательно, чтобы происходило замещение каждого из прочих, кроме А, факторов. Фактор В может быть дополняющим по отношению к фактору А; в этом случае спрос на фактор В возрастет. Произойдет замещение факторами А и В фактора С. Как и в теории полезности, условие взаимодополняемости факторов А и В заключается в том, чтобы замещение фактором А фактора С (при постоянном количестве фактора В) сдвигало бы предельную норму замещения фактором В фактора С «в пользу» В.

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) 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 тройным 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 А (при постоянном количестве фактора В) и соответствующее увеличение объема выпускаемого продукта Х «сдвигает» предельную норму трансформации фактора В и Х «в пользу» В, иными словами, повышает значение предельного продукта фактора В. 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 другого [См.: А. Пигу. *Экономическая теория благосостояния, часть IV, гл. 3.*]. В этом случае у нас нет необходимости менять принятые в настоящее время определения [*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 В (его количество неизменно), если предложение остальных факторов (С и др.) не постоянно, а изменяется таким образом, что величины их предельных продуктов остаются без изменения.*].

Рассмотрим теперь, что происходит при тех особых условиях производства, когда не существует ограничения, задаваемого фиксированными «производственными ресурсами» предприятия [*Таким образом, в рассматриваемом случае объем производства продукта Х является линейно-однородной функцией количеств факторов А и В. Этот случай иногда называют «постоянной доходностью, обусловленной расширением масштабов производства».*], 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 издержек<sup>3</sup>. 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 А при постоянной количестве фактора В;
- (2) приращения (положительного или отрицательного) этого предельного продукта, обусловленного одновременным увеличением количества фактора В. Приращение будет положительным, если А и В - взаимодополняемые факторы, отрицательным - если они заменители;

- (3) предельного продукта фактора В при постоянном количестве фактора А;
- (4) аналогичного приращения (положительного или отрицательного), обусловленного увеличением количества фактора А. 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 А и В 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 продукции. [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 рассмотрении 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. Alien. 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.]

Теперь мы подошли к тому, чтобы дать интерпретацию нашему необычному случаю - регрессии. Если отношения фактора А и продукта Х характеризуются регрессией, факторы А и В должны быть взаимно замещающими. Следовательно, ресурсы предпринимателя, объем которых фиксирован, должны играть важную роль в ограничении производства. Увеличение объема применяемого фактора А должно отвлекать эти предпринимательские ресурсы от их совместного использования с фактором В, чтобы они могли использоваться совместно с фактором А. И такой процесс должен сопровождаться сокращением объема выпускаемой продукции. Значит, количество фактора А должно быть таким, чтобы его применение оказалось особенно целесообразным при мелкомасштабном производстве, а применение фактора В - при производстве в больших масштабах. Тогда становится понятно, что падение цены фактора А, которое делает выгодным использование его в большем количестве, может компенсироваться развитием мелкомасштабного производства; предпринимательские ресурсы при этом окажутся, совместно с фактором В, отвлеченными от крупномасштабного производства и привлеченными, совместно с фактором А, 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 значение [Это объяснение можно проверить, обратив внимание на то, что регрессия, так же как и дополняемость, является отношением симметричным. Так, если отношения между фактором А и продуктом Х характеризуются регрессией, то повышение цены Х приве-

*дет к расширению объема производства этого продукта, расширению масштабов использования фактора В и сокращению масштабов использования фактора А. ]*

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 А 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 В, то спрос на него, вероятно, также увеличится (факторы А и В - взаимодополняемы). Можно показать, что это верно и в том случае, когда применяются несколько других факторов [*См. Приложение к гл. VII.*]. 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 продуктами [*Явление регрессии, как представляется, более понятно, когда рассматривается производство совместных продуктов, а не производство только одного продукта. Фактор А может играть особенно важную роль в производстве продукта Х, следовательно, когда количество применяемого фактора А возрастает, выпуск продукта Х также должен увеличиться. Но если заданные ресурсы предпринимателя будут больше направляться на производство продукта Х, они станут менее доступны в производстве продукта У. Тогда отношения между А и У могут характеризоваться регрессией.*].

Падение цены какиго-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 Х растет, тогда как цены прочих продуктов неизменны, то предложение Х 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.

## Часть II. Общее равновесие - 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, деятельтаковой.) 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 получить 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 вида [*Я говорю «товар», а не «продукт», чтобы допустить возможность для предпринимателя предъявить спрос непосредственно на факторы (услуги).*]. При заданной 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); (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  $n-1$  значение 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 приспособивая 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 замещения [*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 меняется направление использования новых предпринимательских ресурсов, а это должно означать, что редкость предпринимательских ресурсов является важным фактором, ограничивающим масштабы производства.]*

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.

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 наниматели), постольку особенно вероятно, что направление действия чистого эффекта доход 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 стабильны *[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.]*

Как можно заключить из всего сказанного в отношении нестабильности, обусловленной несимметричным эффектом дохода, равновесное состояние производства очень похоже на состояние производства в условиях равновесия 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 факторов [См. [гл. V.](#)], 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 от степени заменяемости, характеризующей данную систему'. 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 воздействие 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 [*См.гл. V.*].

(1) Товары, дополняющие по отношению к товару X. С ростом цены товара X спрос на эти товары будет ослабевать, а их цена начнет понижаться [*В изложении до конца настоящей главы я пренебрегаю эффектом дохода.*]. (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 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 В, применяемого в той же отрасли (отраслях), что и А? Если В дополняет А (а дополняемость, как мы видели, является, вероятно, преобладающим отношением среди производственных факторов, применяемых совместно, так что факторы А и В будут, видимо, взаимодополняемы, по крайней мере в процессе производства), то прямым следствием этого станет рост цены В. Однако необходимо также допустить возможность по крайней мере одного косвенного результата, связанного с расширением предложения фактора А, - косвенное воздействие на цену фактора В через цену продукта (или продуктов). Во всяком случае, в процессе производства продукт данных факторов должен, видимо, считаться близким «заменителем» как фактора А, так и фактора В. Следовательно, цена В (а этот фактор является заменителем заменителя) должна, вероятно, начать снижаться. Следовательно, в движении цены В 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 В является в процессе производства заменителем фактора А, то действие обеих тенденций приведет, вероятно, к снижению цены В [См. также: Дж. 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 В, 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.]. 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 А (см. предыдущий параграф) представляет собой расширение предложения фактора, выраженного в стандартном товаре; предполагалось, что количество фактора А, 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, 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 А 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 денег [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. ]*

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 владельцем производственных факторов [*Сравните с понятием «wage-goods», предложенным проф. Пигу. (См. А. Pigou. Theory of Unemployment.)*], и использовать тогда в исследовании «реальные» понятия. В этом случае нам потребуется только лишь рассмотреть последствия изменений в предложении фактора 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 усилия, чтобы продвинуться хоть сколько-нибудь вперед. Вся важность этого замечания станет полностью очевидной лишь позднее [*См. гл. XXI.*].

## Часть II. Общее равновесие - 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 в 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  $MO$ ), 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.

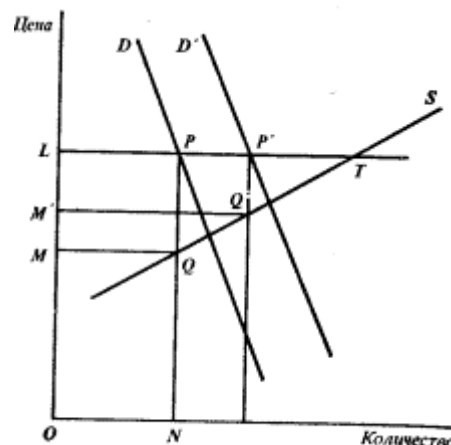


Рис. 22

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  $LPQU$  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 проявятся 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 былажна, 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](#)).

## 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 продуктов [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.]

До сих пор мы, следовательно, имели дело (причем исключительно) с экономической статикой-ведь мы следовали тому твердому правилу, что не допускается какое бы 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 обрстет 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 величин *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.]*

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, протекающий 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 спросе 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 [австрийцами](#) [*Классическим изложением теории капитала австрийцев служит, разумеется, книга [Бем-Баверка](#) "Positive Theory of Capital". Однако еще более тонкое разъяснение той же, по существу, теории можно отыскать в первом томе "Lectures" Викселя. (В исследовании стоимости Виксель был последователем Вальраса; в исследовании капитала он принадлежал к [австрийской школе](#).)*]. 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 и текущим уровнем цен - они совершенно одинаковы. Как мы можем, кроме того, полагать, предприниматели вчера ожидали, что цены будут такими, какими они и 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, потребуются 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 цены 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 отношениях [*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.*].

Анализ [Маршалла](#) имеет отправной точкой некий определенный день (назовем его День I). [Маршалл](#) не делает того нереалистического «стационарного» предположения, 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



уравняться 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 ниже [См. по этому поводу: [А. Маршалл. Принципы политической экономии, т. V, гл.5](#)].

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 зависеть 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 приспособлять предложение к спросу, используя уже имеющееся в их распоряжении оборудование» [Там же]. «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» [Там же]. 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 производители 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 много [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.] .

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, 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 рывка (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 деятельность 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 ситуации и что всеми незначительными поправками, вносимыми в эти планы, можно пренебречь. Следовательно (принимая во внимание наши 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 посылки о совершенной конкуренции, которой мы придерживались в ходе всего исследования, и будем придерживаться впредь.

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 значений [*Если уж быть точным, также следует обратить некоторое внимание на характер данного распределения. (См. по этому поводу мою статью в журнале Econometrics, 1934, p. 195.)*]. 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 +- 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 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 разрабатываемого 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 им 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 готовы к тому, чтобы интерпретировать эти определенные ожидания как особые величины, которые наилучшим образом отражают условия неопределенности действительных ожиданий [*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 обычных случаях мы будем полагать, что эти ожидания столь же определены и обладают теми же характеристиками, что и ценовые.*].

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 развертываются 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».

## Часть III. Основания динамической экономической теории - 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 Эджуорт [*См.: L. Walras. Elements, p. 44; F. Edgeworth. Mathematical Psychics, p. 17.*]) 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 применять 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 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» [*А. Маршалл. Принципы политической экономии, т. V, гл 2*]. 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 рассуждениях. Очевидно, они вполне соответствуют приводимому [Маршаллом](#) примеру «рыбного рынка». Согласно его теории временного равновесия, предложение определяется однозначно, спрос обеспечивается многими конечными потребителями, а взаимодействие рынков не принимается во внимание. Что же касается задач вашего 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 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 предложения [*См. гл. 5*].

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.

## Часть III. Основания динамической экономической теории - 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 в 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



кофе [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).*] (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 совпадают [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 ограничения, невозможно даже временное равновесие, если только 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).].)

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 момента. Первое. Заслуживающий доверия заемщик гарантирует заимодавцу уверенность в том, что обещанные платежи будут внесены; тем самым у заимодавца 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 заимодавец имеет дело с платежеспособным заемщиком; в противном же случае разброс возможных значений исхода больше. Подобные соображения могут, как считается, отпугнуть заимодавца, так что он проявит склонность дать ссуду сравнительно ненадежному заемщику только в том случае, когда

условия кредита окажутся для заимодавца 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 заимодавцев, 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 заимодавцам, 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 заимодавцы несут бремя дополнительного риска, за что и требуют компенсации. Количество денег, которое определенный заемщик может получить у определенного заимодавца, 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 удается 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 затронуть [*Таким образом, представляется, что усложнение финансовой структуры фирм во многом связано с попытками установить ценовую дискриминацию на рынке капитала.*]. 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, - 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 получим *[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.]*:

$$\begin{aligned}1 + R_1 &= 1 + r_1, \\(1 + R_2)^2 &= (1 + r_1)(1 + r_2), \\(1 + R_3)^3 &= (1 + r_1)(1 + r_2)(1 + r_3).\end{aligned}$$

Если, приблизительно описывая действительность, мы позволим себе предположить, что имеем дело с простыми 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» сделкам *[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.]*

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, для, 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 - 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 ссуд *[В дальнейшем мы должны будем вернуться к этому важному вопросу. См. гл. XIII.]*.

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.

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 опускаться 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 высокой *[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.]*

5. Проведенный выше анализ отношения между краткосрочной и долгосрочной процентными ставками явным 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 следовало 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 ставкой *[Единственная в своем роде и влиятельная норма процента в «Общей теории» г-на Кейнса - долгосрочная.]* 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 однонедельным ссудам (в нашей первой модели определялась только такая ставка процента) становится делом личного предвидения. Ведь 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:

$$R + R/R' - 1,$$

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 арифметический 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 попы-

таемся 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; заимодавцы 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

## Часть III. Основания динамической экономической теории - 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 кофе [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).*]. (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 совпадают [*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 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).].)

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 момента. Первое. Заслуживающий доверия заемщик гарантирует заимодавцу уверенность в том, что обещанные платежи будут внесены; тем самым у заимодавца 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 заимодавец имеет дело с платежеспособным заемщиком; в противном же случае разброс возможных значений исхода больше. Подобные соображения могут, как считается, отпугнуть заимодавца, так что он проявит склонность дать ссуду сравнительно ненадежному заемщику только в том случае, когда условия кредита окажутся для заимодавца 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 заимодавцев, 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 заимодавцам, 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 заимодавцы несут бремя дополнительного риска, за что и требуют компенсации.

Количество денег, которое определенный заемщик может получить у определенного заимодавца, 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 удается 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 затронуть [Таким образом, представляется, что усложнение финансовой структуры фирм во многом связано с попытками установить ценовую дискриминацию на рынке капитала.]. 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, - 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 получим [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.]:

$$1 + R_1 = 1 + r_1,$$

$$(1 + R_2)^2 = (1 + r_1)(1 + r_2),$$

$$(1 + R_3)^3 = (1 + r_1)(1 + r_2)(1 + r_3).$$

Если, приблизительно описывая действительность, мы позволим себе предположить, что имеем дело с простыми процентами, эти взаимосвязи значительно упростятся. Они будут выглядеть следующим образом:

$$R_1 = r_1,$$

$$2R_2 = r_1 + r_2,$$

$$3R_3 = r_1 + r_2 + r_3.$$

Долгосрочная ставка есть среднее арифметическое из текущей краткосрочной ставки и соответствующих ставок по «срочным» сделкам [*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.*].

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, для, 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 - 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 ссуд [*В дальнейшем мы должны будем вернуться к этому важному вопросу. См. гл. XIII.*].

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.

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 опускаться 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 высокой *[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.]*

5. Проведенный выше анализ отношения между краткосрочной и долгосрочной процентными ставками явным 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 двойном 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 следовало 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 ставкой [*Единственная в своем роде и влиятельная норма процента в «Общей теории» г-на Кейнса - долгосрочная.*]. 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 однонедельным ссудам (в нашей первой модели определялась только такая ставка процента) становится делом личного предвидения. Ведь 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

однедельной 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:

$$R + R/R' - 1,$$

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 арифметический 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; заимодавцы 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 существованию 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

## Часть III. Основания динамической экономической теории - 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 риска [См.: Дж. М. Кейнс. *«Общая теория занятости, процента и денег», гл. 13.*]. 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.

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 заимодавцем. Нет оснований полагать, будто издержки, связанные с подобным вложением средств, будут одинаковы для разных заимодавцев. 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 определенным видом 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 первоначальному, связанным с приобретением векселя (или даже большие); 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, степень 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 несовершенно «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 ним [*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 конфискации. Здесь кроется причина того, что люди готовы платить банку комиссионные за хранение небольших сумм, иначе говоря, они получают отрицательный процентный доход.*]. 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.

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 заменяемость между деньгами и долгосрочными ценными бумагами опосредствуется, вероятно, главным образом замещаемостью 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 арбитражные операции, объясняют закономерности движения валютных курсов). И нет необходимости полагать, что мелкий вкладчик способен в этом смысле на многое, - специалисты действуют здесь самостоятельно [*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.*].

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 стоимости. (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.

## 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 положение 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 выполнения 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 [Бем-Баверка](#). И дело не в том, что доктрина [Бем-Баверка](#) общепризнанна (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 проблему капитала, становятся рано или поздно жертвами теории [Бем-Баверка](#) [*Классическим изложением теории [Бем-Баверка](#) служит, конечно, его Positive Theorie des Kapitaless (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, Викселля. ]]. 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 [Бем-Баверка](#) [*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, 1988. ]]. Однако основные из обсуждаемых вопросов все еще не разрешены. Внимательно изучив материалы этой дискуссии, читатель думает: «Ясно, что [Бем-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 (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 [Бем-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:

$$A_0, A_1, A_2, A_3, \dots, A_n$$
$$B_0, B_1, B_2, B_3, \dots, B_n$$

.....  
$$X_0, X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$$

$$Y_0, Y_1, Y_2, Y_3, \dots, Y_n,$$

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 день *[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 гл. VI.]* 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 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 получить

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 ресурсов [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.]. 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), которые 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 видели [См. [Примечание к гл. XIV](#)], 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)

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 потока [См. [Примечание к гл. XIV](#)]. 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 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 Викасселя, согласно которому норма процента равна относительной предельной производительности ожидания [*Lectures, vol. I, p. 172-184.*], 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 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» [*Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег с. 123.*], 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» [*Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег, с. 199.*], 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.

Случаи, 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 характеризуются 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 статическими, 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 равновесия 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 образования 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 видели [См. гл. X], 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 статических 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 хлопот [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).]*

7. В заключение можно упомянуть еще об одной характеристике производственного плана, которую следует, 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 прибыли [См. [Примечание к гл. XIV](#)]. 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.

## Часть IV. Функционирование динамической системы - 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 вопроса 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  $U_t$ ).

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 опреде-

ленной 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* [*при прочих равных условиях*]. 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 точно 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. прошлым и настоящим, 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 перестают 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 серьезны), 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 растёт 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) *[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, возросла 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 повышения 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.

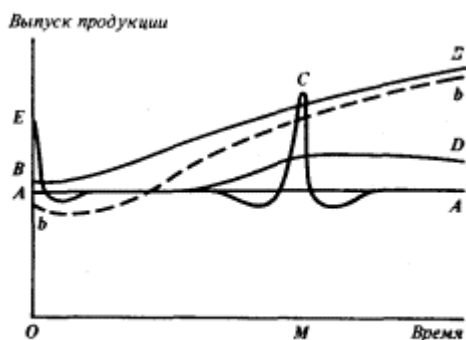


Рис. 24

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 методов поток выпуска, планируемый в условиях формирования данных ожиданий, будет в общем выглядеть на графике как фигура АСА'.

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 М; 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 М) изображается линией АQ (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 М (*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 одним-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 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 ЕА'.

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 ВВ - 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 наблюдается [*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 расхождения, не нарушая при этом хода рассуждений.]*

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 значение 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). [См. [гл. VII](#).]

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» [ *World Economic Survey, 1935-1936, p. 246.* ]. Я не берусь обсуждать спорный вопрос о том, верно ли здесь объясняется происходящее. 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, носят, разумеется, совершенно такой же характер по сравнению с принципами, определяющими последствия изменения в ценах выпускаемой продукции. Если цена определенного фактора А 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 определенной 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.

## Часть IV. Функционирование динамической системы - 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. Но 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 [Бем-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 изменение 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, подводя 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) [*Увеличение убытков нужно расценивать как сокращение прибыли.*]. 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», 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 [Бем-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 взвешивается? 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 [Бем-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 [Бем-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, которое 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 работы [*См. [Примечание к гл. XIV](#)],*) 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 план *[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.]*. 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 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 периода *[См. [Примечание к гл. XIV](#)]*), 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  $r$  - средний период старого потока, а  $C$  - его капитальная стоимость в день составления плана, если  $r$  и  $c$ , соответственно, средний период и капитальная стоимость предельного потока, то средний период нового потока выразится величиной  $(Cr + cr) / (C + c)$ . 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 выгодным *[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.]* 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 потока можно приблизить к нулевому уровню настолько, насколько мы захотим.

В то же время величина  $ср$  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 прибыли [См. окончание гл. [XV](#)]. 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  $с$ , однако не считаться с величиной  $ср$  нельзя. Новый средний период будет, следовательно, выражаться таким образом:

$$(ср + с) / C = P + ср / C \text{ а эта величина обязательно превысит } P.$$

Я думаю, что такое доказательство данного положения вполне удовлетворительно, однако в Приложениях помещено соответствующее альтернативное математическое доказательство, которое я лично считаю более убедительным *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.*

6. Теперь мы можем увидеть, в чем ошибался [Бем-Баверк](#). Он был совершенно прав, считая процесс капиталистического производства по существу процессом, протекающим во времени, процессом, который характеризуется 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 [Бем-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 [Бем-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 «передний 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 пример [*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 ссориться, так как случай, приводимый Калецким, полностью охвачен моей теорией.*]. 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 начинаются 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  $mn$  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 [Бем-Баверка](#), к которым он привязан, пока не объясним, в чем [Бем-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 достаточно 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 па 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.

## Часть IV. Функционирование динамической системы - 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 приходим к тому, что проблему 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, неопределенность 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 планировать, 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 будущих 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 расходов [*В действительности формирование этого общего представления о совокупных размерах будущих средств на практике существенно облегчается благодаря использованию концепции дохода. Жертвовавшие будущими средствами, обусловленное увеличением текущих расходов, рассматривается как жертвовавшие будущим доходом. Впрочем, это не более чем краткое замечание, которое не дает нам приемлемой модели для анализа.*]

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 расходов (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 будущем [ *$C_n$  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 сохраняют к концу периода ту же стоимость, которой они обладали в начале.*]. 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. 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 статики.

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 после 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. Основным 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 аффекта 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 дохода [См. [Примечание к гл. XIV](#)]. Тогда мы выяснили, что при изменении нормы процента сдвига в соотношении капитализированных стоимостей обоих потоков, имеющих первоначально одинаковые капитализированные стоимости, зависят от соотношения средних периодов. При общем повышении нормы процента положение индивидуума 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 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 соглашениями [См. выше, [гл. XV](#)]. 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 погашаются, 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), невзаимосвязаны на рынке. Может существовать «избыток» с одной или другой стороны, и если таковой есть, наблюдается несоответствие между планами и соответственно потенциальное неравновесие [См. выше, [гл. XI](#)].

Это, несомненно, менее существенное исключение, чем другое. Оно связано с той возможностью, что заемщики и кредиторы могут приспособливать 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.

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, расходуемой 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 неизменными, 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.

## Часть IV. Функционирование динамической системы - Глава XX. Временное неравновесие 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 натуральную 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 исследования [См. [гл. XII](#)]. Они представляют 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 немногое можно сказать об этих процессах в целом. Тем не менее мы не можем подступиться 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 денационализации 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 «поняли, 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 какому-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 обмена [См. [гл. V](#)]. 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 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 несовершенной 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 статики действуют до тех пор, пока шкала предпочтений индивида независима от устанавливаемых на рынке цен [См. [гл. IV](#)]. 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 процента [Точнее, норма дисконта, которая определенным образом и постоянно связана арифметически с нормой процента.]. 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 статики, 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 кредитование [См. [гл. XI](#)], и все займы выдаются на минимальный период - неделю. Тогда единственная норма процента, существующая на рынке, - это недельная норма процента (хотя, конечно, расходы и производственные 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 с голь 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 явном [*Без сомнения, этому способствовала привычка работать с «реальными» понятиями.*]. 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 экономистов 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 Вискелль впервые указывал, что здесь что-то не так [*Goldziws und Guterpreise, 1898. Перевод работы на английский язык, сделанный г-ном Каном, озаглавлен "Interest and Prices".*]. Приведенное Вискеллем 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 Вискелля 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 Вискеллем, является предположение о существовании всеобщей кредитной системы, а не денежной системы [См. *английское издание работы Вискелля "Interest and Prices", p. 62-75.*]. 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 Вискелля, 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 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. Вискелль же опустил уравнение денег. Его система не содержит каких-либо настоящих 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 Вискелля 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 подчеркнуть [*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.*]), 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 Вискелля содержит четко определенное ядро - относительные цены товаров и норму процента, - плавающее в совершенно неопределенном растворе денежных стоимостей. Поскольку уровень денежных цен определяется 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 возникать 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 Виксель (как и его ближайшие последователи) так долго пребывал в заблуждении, будто возможность расхождения между денежной нормой а 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 рушится. 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 Викселя 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 товара 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 Викселя. Она находится в «нейтральной равновесии», иначе говоря, равновесие может наблюдаться при любом уровне цен в денежной форме *[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.]*

Если эластичность ожиданий в целом выше единицы (так что изменение цен интерпретируется не просто как свидетельство того, что новые цены сохранятся, 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 которой 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 условия 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 спроса [*О методе, позволяющем выводить законы изменения из условий стабильности, см. гл. V. 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.*]. 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 экономической 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, 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 Викасселя о «кумулятивном процессе». Однако столь же естественно связывать это заключение с именем г-на [Кейнса](#), как и с именем Викасселя. 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 несовершенная 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 товаров [ *Определение «эластичности ожиданий» см. в гл. XVI.* ]. 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 будущем [ *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.* ]

## Часть IV. Функционирование динамической системы - Глава XX. Временное неравновесие 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 натуральную 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 исследования [См. [гл. XII.](#)]. Они представляют 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 важнее 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 денационализации 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 «поняли, 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 обмена [См. [гл. V](#)]. 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 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 статики действуют до тех пор, пока шкала предпочтений индивида независима от устанавливаемых на рынке цен [См. [гл. IV](#)]. 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 процента [Точнее, норма дисконта, которая определенным образом и постоянно связана арифметически с нормой процента.]. 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 статики, 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 кредитование [См. [гл. XI](#)], и все займы выдаются на минимальный период - неделю. Тогда единственная норма процента, существующая на рынке, - это недельная норма процента (хотя, конечно, расходы и производственные 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 с голь 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 явном [*Без сомнения, этому способствовала привычка работать с «реальными» понятиями.*]. 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 экономистов 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 Виксель впервые указывал, что здесь что-то не так [*Goldziws und Guterpreise, 1898. Перевод работы на английский язык, сделанный 2-ном Каном, озаглавлен "Interest and Prices".*]. Приведенное Викселем 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 Викселя 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 Викселем, является предположение о существовании всеобщей кредитной системы, а не денежной системы [*См. английское издание работы Викселя "Interest and Prices", p. 62-75.*]. 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 Викселя, по сравнению с нашей системой временного равновесия, на одно уравнение меньше. Предполагая, что имеется  $n-1$  видов товаров (реальных товаров и услуг, исключая цепные 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 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. Виксель же опустил уравнение денег. Его система не содержит каких-либо настоящих 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 уравновешиваться); 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 Викселя 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 подчеркнуть [*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.*]), 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 определяется 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 Виксель (как и его ближайшие последователи) так долго пребывал в заблуждении, будто возможность расхождения между денежной нормой а 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 рушится. 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 товара 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 «нейтральной равновесии», иначе говоря, равновесие может наблюдаться при любом уровне цен в денежной форме *[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.]*

Если эластичность ожиданий в целом выше единицы (так что изменение цен интерпретируется не просто как свидетельство того, что новые цены сохранятся, 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 которой 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 условия 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 спроса [О методе, позволяющем выводить законы изменения из условий стабильности, см. [гл. V](#). 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.]. 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 экономической 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, 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 Викасселя о «кумулятивном процессе». Однако столь же естественно связывать это заключение с именем г-на [Кейнса](#), как и с именем Викасселя. 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 несовершенная 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 товаров [ *Определение «эластичности ожиданий» см. в гл. XVI.* ]. 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 будущем [ *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.* ]