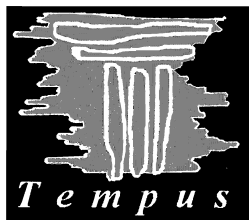


Гилен ДЕЛЕПЛЯС

ЛЕКЦИИ ПО ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Пособие издано при
поддержке проекта
Европейского сообщества

TEMPUS (TACIS)
JEP-N 08508/94
*Canterbury*Novosibirsk*
*Oldenburg*Paris-8*



Перевод с французского Н. Шехтман и И. Блам
Научная редакция В.П. Бусыгина

Гилен Делепляс – известный французский исследователь, профессор университета Париж-8, автор многочисленных публикаций и учебных пособий по истории и теории денег, истории экономической мысли, признанный авторитет в указанных областях.

Предполагаемая книга написана специально для российского читателя. Она представляет оригинальную трактовку отдельных глав истории экономической мысли, во многом не совпадающую с представлениями в англосаксонской традиции, с которой можно ознакомиться по переведенной на русский язык книге известного историка экономической мысли Марка Блауга.

Книга адресуется преподавателям и студентам экономических факультетов университетов, всем тем, кто интересуется эволюцией представлений о предмете и методе экономической теории, логической структурой экономических теорий, разработанных видными экономистами.

Книга может быть использована в качестве учебного пособия по курсу «История экономических теорий».

© TEMPUS (TACIS) JEP-N 08508/94, 2000

© Экономический факультет НГУ, 2000

Новосибирск 2000

ГЛАВА 1

МНОГООБРАЗИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Экономическая наука — это ансамбль теорий, имеющих общий предмет: анализ богатства. Такой анализ проводился разными экономистами с различных точек зрения и можно написать историю этого многообразия экономической науки.

В своей “Истории экономического анализа” (1954) наиболее уважаемый из историков экономической мысли, Йозеф Шумпетер, полагал, что она должна излагаться с точки зрения завершения этой истории. Отдавая дань уважения маржинализму Леона Вальраса, как современной экономической науке, другие теории должны рассматриваться в свете ее результатов, как некоторое продвижение по пути или, наоборот, отступление от дороги к ней¹. Однако, начиная с 60-х годов все большую роль приобретает неоклассический синтез, и современные расхождения между экономистами, как кажется, имеют весьма давние истоки. Рассматривая историю экономической мысли с точки зрения господствующей сегодня теории, мы сильно рискуем обеднить ее и сделать бесполезной для понимания споров в современном анализе.

Не более удовлетворителен и подход к истории экономической мысли с точки зрения истоков этой дисциплины. Обычно признание экономики в качестве науки относят к публикации в 1776 г. Адамом Смитом “Исследования природы и причин богатства народов”, в которой выкристаллизовались начатые в XVIII веке исследования экономических законов, свидетельствующих, как и законы физические, о существовании естественного порядка явлений. Если влияние Смита и стало решающим, то взгляд на экономическую науку исключительно его глазами был бы неудовлетворительным из-

¹ Такой взгляд можно встретить в учебнике: Марк Блауг. *Экономическая теория в ретроспективе*. Москва. “Дело”. 1994.

за трех характерных особенностей подхода, которые принимаются не всеми исследователями.

Во-первых, Смит верит в универсальные законы, которые применимы повсеместно и во все времена; напротив, исторический характер этих законов и важность институциональных факторов были подчеркнуты марксизмом, исторической школой, течением институционализма и кейнсианством. Далее, Смит видит источник богатства в рынке и сужает экономические отношения до обобщенного свободного обмена; другие авторы, от физиократов до классической школы, в создание которой Смит внес свой вклад, настаивают прежде всего на специфичности отношений производства, а третьи, и до, и после Смита, признают незаменимую роль государства, даже в рыночной экономике. Наконец, Смит считает, что экономические величины, к которым прилагаются его законы, имеют реальное независимое от денег измерение: определение ценности товаров, выраженной в единицах одного из них, становится отправной точкой экономического анализа; анализ денег и денежных отношений, напротив, является сердцевиной более ранних (как меркантилизм) и более поздних (как теория Карла Маркса или Джона Мейнарда Кейнса) теорий.

Признание определяющего влияния Адама Смита и Леона Вальраса на формирование экономической науки предоставляет возможность классифицировать теоретические течения по двум критериям: в плане методическом (принятие подхода реального или монетарного) и в плане доктринальных последствий (позиция про- или антилиберальная).

1. От меркантилизма к маржинализму

Первые размышления о богатстве мы находим в античной Греции, в частности, у Аристотеля. Аристотель различает обмен, направленный на удовлетворение потребностей, который надо поощрять, и обмен с целью наживы, который он осуждает. Его

аргументы принимаются в средние века Св. Фомой Аквинским и схоластами, которые на их основании осуждают заем под проценты.

Первые соображения о природе денег появляются в XIV столетии как реакция против доктрины томизма. Выступая против взгляда на них как на личное дело князя, Никола Орем (Nicolas Oresme) утверждает¹, что ценность денег основывается на согласии продавцов их использовать и, следовательно, князь, единственный законный источник денег, должен воздержаться от манипулирования ими. Два века позже это отношение между князем и торговцами оказывается во Франции в центре дебатов о деньгах, в которых проявили себя сеньор де Малеструа и Жан Бодэн². Анализ этого центрального вопроса был расширен меркантилистами до исследования природы процессов обогащения нации посредством контроля над внешней торговлей, стимулирования рабочих мест путем защиты национальной промышленности и стимулирования внутренней экономической активности посредством ввода в оборот дополнительного количества наличных денег.

Именно от такого монетаристского и интервенционистского представления и отказался Адам Смит под влиянием французского течения физиократов, которое оказало влияние на формирование его веры в естественный порядок и принцип свободной торговли, его понимание роли капитала в создании прибыли. Адам Смит основал классическую школу, которая достигла своего расцвета в начале XIX века с Давидом Рикардо. Рикардо проиллюстрировал реальный и либеральный подход, выстроив систему политической экономии, основанную на теории относительных цен и распределения доходов³.

¹ В труде *Tractatus de origine, natura, jure et mutationibus monetarum* (около 1360 года).

² См.: Жан де Малеструа. *Замечания и парадоксы Сеньора де М.* (1566); Жан Боден. *Речь о повышении и понижении монет как золотых, так и серебряных и способы его предотвратить, а также ответы на парадоксы Месье де Малеструа* (1568).

³ См.: *Начала политической экономии и налогового обложения* (1817, 3-е издание; 1821).

Эта система господствовала в течение полувека и оказала влияние даже на Карла Маркса, который создал ее вариант, отводящий наиболее важное место деньгам и критикующий рыночную экономику¹.

“Маржиналистская революция” 1870-х годов сохранила реальный и либеральный подход, но основала на нем теорию ценности, отличную от теории Рикардо: предельная полезность и закон спроса и предложения становятся предпочитаемыми инструментами экономического анализа.

Маржинализм распространяется в своей англо-саксонской версии, развитой Стэнли Джевансом и Альфредом Маршаллом²; в версии “австрийской”, развитой Карлом Менгером и Эйгеном фон Бом-Баверком³, поборовшей в центральной Европе влияние исторической немецкой школы, отступившей перед теоретическими обобщениями. Третья, наиболее законченная версия маржинализма, основанная в 1874 г. французом Леоном Вальрасом на базе концепции общего равновесия, игнорировалась вне Лозанской школы, где получила дальнейшее развитие в трудах итальянца Вильфредо Парето⁴. Замкнувшийся во внутренних дискуссиях, в которых сформировались представления Рудольфа Гильфердинга, Розы Люксембург и Николая Бухарина, марксизм все больше терял влияние на развитие экономической науки⁵.

¹ См.: *Капитал. Критика политической экономии* (Книга I, 1867; Книга II, 1885; Книга III, 1894).

² См.: Уильям Стэнли Джеванс. *Теория политической экономии* (1871); Альфред Маршалл. *Принципы экономики* (1890).

³ См.: Карл Менгер. *Принципы политической экономии* (1871); Эйген фон Бом-Баверк. *Позитивная теория капитала* (1889).

⁴ См.: Леон Вальрас. *Элементы чистой политической экономии, или Теория общественного богатства* (1874, 4-е издание, 1900); Вильфредо Парето. *Учебник политической экономии* (1906).

⁵ См.: Рудольф Гильфердинг. *Финансовый капитал* (1910); Роза Люксембург. *Накопление капитала* (1912); Николай Бухарин. *Империализм и накопление капитала* (1926).

2. Разделение на микроэкономику и макроэкономику

В 1936 г. Джон Мейнард Кейнс опубликовал *Общую теорию занятости, процента и денег*, которая одновременно включала критику теории общего равновесия, содержащуюся в маржинализме, и демонстрацию неспособности рыночной экономики обеспечить полную занятость. Новая теория была связана с подходом денежным и антилиберальным и дала начало новому течению — кейнсианству.

После повторного открытия Джоном Хиксом теории Вальраса¹ поле экономической науки было разделено на две части: микроэкономика, занимающаяся анализом распределения ресурсов и относительных цен и основанная на общем равновесии по Вальрасу, и макроэкономика, занимающаяся исследованием совокупной экономической активности, занятости и денег и основанная на общем равновесии по Кейнсу. Этому разделению соответствовало практическое разделение труда между рыночной экономикой, занятой анализом процессов выравнивания спроса и предложения в отраслях, и государством, осуществляющим конъюнктурное регулирование общего уровня активности. В 50-х годах такой взгляд на экономику был дополнен введением динамики, которая была представлена в микроэкономике Кеннетом Эрроу и Жераром Дебре², а в макроэкономике — Полем Самуэльсоном и Робертом Солоу³.

Это разделение задач, названное неоклассическим синтезом, скорее противопоставляло, чем объединяло микро- и

¹ См.: Ценность и капитал (1939).

² См.: Поль Самуэльсон. Основания экономического анализа (1947); Кеннет Дж. Эрроу и Жерар Дебре. Существование равновесия в конкурентной экономике (*Econometrica*, июль 1954); Жерар Дебре. Теория стоимости, аксиоматический анализ экономического равновесия (1959); Кеннет Дж. Эрроу и Франк Х. Хан. Общий конкурентный анализ (1971).

³ См.: Роберт М. Солоу. *Вклад в теорию роста* (*Quarterly Journal of Economics*, февраль 1956), и (совместно с Робертом Дорфманом и Полем А. Самуэльсоном) *Линейное программирование и экономический анализ* (1958).

макросоставляющие экономической науки, как и защиту рыночной свободы и вмешательство государства. Несмотря на эту слабость, оно просуществовало до середины 60-х годов, когда было атаковано с трех сторон. Первое направление критики шло от сближения более радикальной (так называемой пост-кейнсианской) концепции развития, идущей от работ Николая Кальдора и Джоан Робинсон¹, с отказом от маржинализма в пользу рикардовской теории, инициированным Пьеро Сраффой². Второе поражение неоклассическому синтезу было нанесено теорией неравновесия, которая, начиная с работы Роберта Клауэра, сумела соединить идеи Кейнса и Вальраса в более общую теорию³. Но смертельный удар был нанесен монетаризмом, защищаемым с 50-х годов Мильтоном Фридменом, критика которого в адрес денежной политики, направленной на обеспечение полной занятости, привела новых классиков, сгруппированных вокруг Роберта Лукаса⁴, к полному и окончательному отказу от кейнсианской макроэкономики.

Однако такое отбрасывание макроэкономической опоры неоклассического синтеза не привело, однако, к унификации дисциплины вокруг парадигмы Вальраса. Начиная с 80-х годов в экономической науке, напротив, усиливается тенденция к дроблению; принятие таких общих инструментов анализа, как трансакционные издержки или асимметрия информации, не смогло помешать появлению большого количества узких, не связанных друг с другом направлений исследований. Такая ситуация взрыва и

¹ См.: Николай Кальдор. *Модель экономического роста* (Economic Journal, декабрь 1957); Джоан Робинсон. *Накопление капитала* (1956).

² Производство товаров посредством товаров. Введение в критику экономической теории (1960).

³ См.: Кейнсианская контрреволюция: теоретическая оценка (в книге: Ф.Х.Хан и Ф.Брехлинг (ред.). *Теория процентных ставок*, 1965).

⁴ См. Милтон Фридмен. *Исследование количественной теории денег* (1956), *Роль денежной политики* (American Economic Review, март 1968); Роберт Е. Лукас. *Некоторые международные свидетельства относительно связи между уровнями выпуска и инфляции* (Some International Evidence on Output-Inflation Tradeoffs; American Economic Review, июнь 1973).

концептуального отступления может быть объяснена двумя основными причинами: растерянностью, вызванной нарастанием неравенства и финансовой нестабильностью; и постоянным присутствием теоретических проблем, неразрешенных с самого зарождения экономической науки, таких как эффективное функционирование рыночной экономики.

ГЛАВА 2

ФРАНСУА КЕНЭ И ФИЗИОКРАТЫ

1. Школа физиократов

Франсуа Кенэ (1694-1774) — французский экономист. Самоучка, он изучил медицину и стал при версальском дворе врачом мадам Помпадур. Но известность ему принесли его поздние работы по экономике. Под влиянием Вобана, Буагийберга, Монтескье и Кантийона Кенэ пишет в 1756-57 гг. статьи *Очевидность*, *Фермеры*, *Зерно* в *Энциклопедии* Дидро и д'Аламбера. Он увлекает своими идеями автора *Друга людей*, маркиза де Мирабо и становится знаменитым благодаря своему главному труду *Экономическая таблица*, опубликованному в 1758 г., в котором производство и распределение богатств в “сельскохозяйственном королевстве” анализируются с помощью зигзагообразной схемы. Множество различных версий этой схемы появилось впоследствии с комментариями автора или его учеников¹.

Кенэ основал “Школу” (прозванную его противниками “Сектой”), которая стала первым организованным течением в политической экономии, направленным на то, чтобы воздействовать

¹ Кенэ Ф. Экономическая таблица физиократов (1758), Париж, Кальман-Леви, 1969. Эта книга содержит собственно Таблицу (1758), Анализ арифметической формулы экономической таблицы распределения годовых затрат сельскохозяйственной нации и два выпуска Экономических проблем (1766), и наконец, статью Зерно из Энциклопедии Дидро и д'Аламбера (1757). Для более углубленного анализа следует обратиться к текстам, опубликованным в работе: Франсуа Кенэ и физиократы, Париж, L.N.E.D. 1958, в 2-х томах. Основополагающая работа о физиократах — Велерс Ж. Движение физиократов во Франции (1910), Париж, Мутон, 1968, в 2-х томах. Можно обратиться также к изданным Ж.Картелие многочисленным

на общественные дискуссии с помощью научной концепции общества. Эта “Школа” была названа “школой физиократов”, термин, появившийся в 1767 г. в собрании сочинений Франсуа Кенэ, опубликованном Дюпоном де Немур; это неологизм, образованный от греческих слов *physis* (природа) и *kratos* (власть). Такое понимание власти природы включает одновременно видение общества в терминах естественного порядка и объяснение богатства ролью природы в сельском хозяйстве.

Основными последователями Кенэ были Дюпон де Немур, Николя Бодо, Ле Мерсье де ля Ривьер и Франсуа Гийом Ле Тросн; они популяризировали принципы физиократов в многочисленных трудах, опубликованных в 1760-1777 годах, а также в обзорах *Журнал сельского хозяйства, торговли и финансов* и *Эфемериды гражданина*. Отношения с энциклопедистами, возглавляемыми Дидро и д’Аламбером, и либералами, возглавляемыми Тюрго и Гурне, были нестабильными. Физиократы подвергались нападкам со стороны Гримма, Форбонэ и, прежде всего, Фердинандо Галиани.

Влияние физиократов достигло кульминации в середине 1760-х годов и проявилось, в частности, в декларации свободного обмена пшеницы во Франции (1763). Они столкнулись, однако, с собственниками старого режима (придворная знать, высшее духовенство, откупщики, торговцы), напуганными их предложениями налоговых и торговых реформ. На физиократов возложили также ответственность за голод в городах в 1768-69 гг., связанный со свободной торговлей зерном, и за фактическую поддержку “легального деспотизма” сельскохозяйственного происхождения, по причине их враждебности к развитию промышленности и их поддержки просвещенной монархии. После того, как физиократы внесли свой вклад во Франции и за ее пределами в развитие “Просвещения”, их влияние ослабевает начиная с 1770-х годов.

текстам Кенэ (в их числе и Экономическая таблица) в книге: Физиократы, Париж, Фламарион, 1991.

Фундамент доктрины физиократов — признание продуктивности только за сельским хозяйством. Это единственный сектор, производящий больше, чем необходимо для этого производства, в отличие от торговли и промышленности, которые производят только ценность, равную издержкам ее производства. Богатство в “аграрном королевстве”, таком, как Франция, зависит, таким образом, от величины чистого продукта, полученного в сельском хозяйстве, и объектом реформ должно быть стимулирование активности фермеров, делающее такую активность более выгодной.

Две основные меры могут действовать в этом направлении: устранение всех налогов, подавляющих эту активность, и свободный обмен сельскохозяйственных продуктов, скомпенсированное введением единого налога с получателей чистого продукта, т.е. землевладельцев, которым достается рента; устранение всех препятствий для торговли этими продуктами, включая экспорт, чтобы обеспечить фермерам доходы, несправедливо получаемые посредниками.

Хотя работы физиократов опираются на представление экономики, отмеченное чертами французского общества той эпохи, их вклад в формирование экономической науки является, однако, существенным. Он включает представление экономики как системы, структурированной одновременно на социальные классы и на сектора деятельности; идентификацию, под названием “естественный порядок”; экономические законы, управляющие отношениями между индивидами; различие между капиталом (авансы) и прибылью (чистый продукт); концепцию обращения потоков затрат, обеспечивающего воспроизводство общества в целом, остановка которого приводит к экономическим кризисам; противоречие между производительным и непроизводительным трудом. Через шотландца Адама Смита эти принципы анализа сильно повлияли на классическую школу и через нее — на современную экономическую науку.

Схема из “Экономической таблицы” общепризнана как первое представление экономической системы в целом, с денежными потоками, техническими производственными ограничениями, отношениями распределения доходов между социальными классами. Восхищавший столь разных экономистов, как Адам Смит в XVIII веке, Карл Маркс в XIX веке и Йозеф Шумпетер в XX веке, Кенэ был предшественником Леонтьева (изобретателя таблицы затраты-выпуск) и национального счетоводства.

Отдельные гипотезы Кенэ кажутся сегодня устаревшими: прибыль создается только в аграрном секторе, отсутствует прибыль от капитала. Но гений Кенэ — в понимании экономики как совокупности количественных отношений, которые обеспечивают ее постоянство (то, что он называет воспроизводством). В частности, величины, фигурирующие в “Экономической таблице”, представляют два типа отношений, отражающих особенности рыночной экономики: отношения производства с их техническими ограничениями и комплементарностью секторов и отношения обращения с их денежными потоками, соответствующими обмену или выплате доходов. Кенэ предвосхищает также классическую школу и изобретает метод анализа экономики как замкнутого процесса, что отличает его взгляд от пропагандируемого как диковинку маржиналистами в конце XIX века.

Следующий текст, который открывает “Анализ арифметической формулы экономической таблицы”, содержит основные идеи Кенэ:

“Нация состоит из трех классов граждан: производительный класс, класс землевладельцев и бесплодный класс.

Производительный класс, возделывая землю, обеспечивает ежегодное возрождение богатства нации, авансирует затраты на сельскохозяйственные работы и ежегодно платит доход землевладельцам. Этот класс осуществляет все работы и все затраты, которые делаются до первой продажи продукции; именно при этой продаже мы узнаем ценность ежегодного богатства нации.

Класс землевладельцев включает монарха, собственников земли и сборщиков десятины. Этот класс существует за счет (выплачиваемого ему производительным классом) дохода или сельскохозяйственного продукта за вычетом средств для восстановления аванса и на поддержание своего хозяйства.

Бесплодный класс состоит из граждан, занятых всеми остальными работами, кроме сельскохозяйственных, затраты которых оплачиваются производительным классом и классом землевладельцев, который сам получает свой доход от продуктивного класса.

Чтобы проследить и ясно вычислить отношения этих классов между собой, нужно остановиться на каком-то конкретном случае, поскольку невозможно провести позитивный расчет на базе простой абстракции” (45-46).

Этот текст послужит нам путеводной нитью чтобы перевести на современный язык экономические законы этого “аграрного королевства”. Мы изучим на этой основе экономические отношения между классами (параграф 2), затем воспроизводство богатства и формирование чистого продукта (3), прежде чем предложить несколько критических замечаний по поводу незаконченности концепции (4).

2. Денежное обращение между классами

2.1. Три класса

Кенэ различает три класса:

- *производительный класс*, который включает всех, занимающихся сельским хозяйством;
- *класс землевладельцев*, включающий всех, чье существование связано, прямо или косвенно, с доходом от собственности на землю;

- *бесплодный класс*, включающий тех, кто занимается *несельскохозяйственной* (сегодня мы сказали бы промышленной) деятельностью.

Следует заметить, что “продуктивность” или “бесплодность” двух из этих трех классов определяется не наличием или отсутствием продукции в материальном смысле. Как “крестьяне”, так и “бесплодные граждане” создают своим трудом блага, которые Кенэ называет, соответственно, “сельскохозяйственной продукцией” и “изделиями”. Разница между этими двумя классами не лежит в товарном или нетоварном характере их продукции. В обоих случаях, как мы увидим, эта продукция предназначена частично или полностью на продажу, а это, в свою очередь, необходимо для покупки продукции у другого класса¹.

¹ В комментариях у Маркса по поводу работ Кенэ встречается идея, что исключительная продуктивность сельского хозяйства у физиократов — следствие отсутствия теории ценности: “В сельском хозяйстве сумма средств существования, потребленных рабочим в плохой или хороший год, или масса материала, который он потребляет, меньше, чем сумма средств существования, которую он производит. Но в промышленности, вообще говоря, непосредственно не видно, как рабочий производит ни свои средства существования, ни избыток над своими средствами существования. Купля, продажа, различные операции обмена составляют для этого процесса необходимую среду и его понимание требует анализа ценности вообще. В сельском хозяйстве, напротив, процесс проявляется немедленно в виде избытка ценности в потреблении, которую производит рабочий, над той, которую он потребляет. Поэтому этот процесс может быть понят и без анализа ценности вообще, без ясного понимания природы ценности” (К.Маркс. *Теория прибавочной стоимости (ценности)*) (Книга IV *Капитала*), 1861-63, Париж, Editions Sociales, том 1, 1974: 34). “Кенэ стал, таким образом, жертвой иллюзии, согласно которой “промышленный рабочий не производит материал, он занимается только его преобразованием” (там же, 34).

На самом деле, Кенэ прекрасно понимает и то, что сельское хозяйство неоднородно (“рабочий не покупает для своего потребления продукты по высокой цене и не вносит свой вклад, как землевладелец, в определение ценности и дохода от хороших земель, которые “обладают свойством производить ценные продукты”, Кенэ (1758:60)), и что сельскохозяйственное производство требует покупки изделий у

Истоки продуктивности только сельского хозяйства следует искать в другом; они станут ясными после анализа воспроизводства. Сейчас достаточно отметить, что отношения между классами рассматриваются Кенэ как экономические отношения, поскольку они заключаются либо в покупке или продаже товаров, либо в уплате дохода. Именно эта характеристика позволяет говорить в этой связи о системе политической экономии, поскольку общество здесь описано в терминах обращения богатства (“торговли между различными классами”). Более того: эти экономические отношения не рассматриваются отдельно от других отношений между людьми в обществе; от их существования зависит существование самого общества, поскольку они выражают естественный порядок, обеспечивающий его благосостояние.

2.2. Обращение богатства

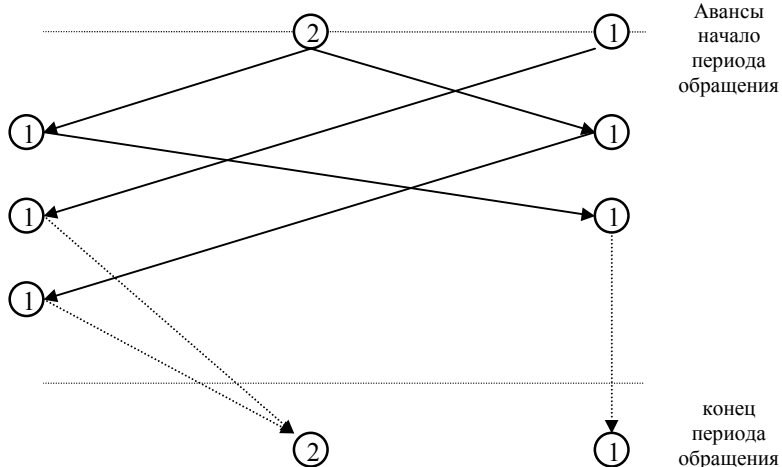
Прежде всего, Кенэ представляет эти отношения между классами через затраты, которые производят их члены. Таким образом, он анализирует то, что можно назвать денежным обращением в обществе; оно описывается следующей схемой¹:

бесплодного класса. То, что он называет “чистым продуктом” сельского хозяйства, не может пониматься как разность между двумя количествами, произведенным и потребленным, одного и того же однородного блага (например, пшеницы); его концепция требует даже, чтобы принимались в расчет торговые отношения между классами, то есть чтобы мы по крайней мере рассуждали в терминах цен.

¹ Эта схема взята из *Формулы экономической таблицы*, Кенэ (1758:58).

Схема 1: Обращение денег между классами

Продуктивный класс Класс землевладельцев Бесплодный класс



В начале периода класс землевладельцев обладает доходом, равным $2M$, а бесплодный класс — суммой $1M$, которую он авансирует на производство. Землевладельцы тратят половину своего дохода на покупку сельскохозяйственных продуктов и вторую половину — на покупку изделий бесплодного класса. Он использует $1M$ аванса на покупку сырья, необходимого для производства, и $1M$, только что полученный от землевладельцев, на покупку средств существования, которые он будет потреблять в течение периода. Производительный класс использует $1M$, полученный от землевладельцев (за продажу сельскохозяйственных продуктов), на покупку изделий бесплодного класса (это не те изделия, которые покупаются землевладельцами, мы увидим ниже, о чем идет речь). С помощью полученной суммы бесплодный класс возвращает свой аванс в размере $1M$. Наконец, с выручки от продажи сырья и средств

существования бесплодному классу, производительный класс может заплатить сумму $2M$ владельцам земли, которую он использовал. В конце периода землевладельцы снова располагают доходом в $2M$, а бесплодный класс — $1M$, и обращение может начинаться снова.

Два наблюдения можно сделать по поводу этой схемы. Она представлена как замкнутый круг, когда исходное состояние, измененное первыми затратами, в конце концов восстанавливается. В этом случае общество может функционировать бесконечно, без необходимости навязывать ему согласованность; затраты, совершаемые классами, достаточны для самопроизвольного поддержания через денежное обращение этой общественной согласованности (то, что Кенэ называет “законный порядок”). Напротив, восстановление исходного состояния не происходит, если затраты отличаются по величине от обозначенных на схеме. Однако эти затраты делятся на два вида. Затраты, исходящие от продуктивного или бесплодного класса, связаны с покупками для производства, поэтому они зафиксированы условиями производства и не меняются в случае неизменности последних. Затраты же землевладельцев диктуются только их собственным желанием; однако, этот класс является, сам того не зная, ответственным за замыкание круга: предположим что $2M$ истрачены по-другому и исходное положение не восстановлено, либо из-за небрежности продуктивного класса в уплате дохода, либо из-за небрежности бесплодного класса в возмещении аванса (корректировка путем изменения затрат этих двух классов невозможна, поскольку они заданы условиями производства). Таким образом, можно сделать вывод об особой ответственности класса землевладельцев (который включает, напомним, и монарха) за общественную согласованность с помощью импульсов, даваемых денежному обращению.

3. Воспроизводство богатства и формирование чистого продукта

3.1. Потребление бесплодного класса и воспроизводство

Этому денежному обращению в течение периода соответствуют закупки товаров. Нужно еще, чтобы эти товары существовали, т.е. были произведены и на требуемую сумму: 3М сельскохозяйственных продуктов и 2М промышленных изделий.

В промышленности все просто: бесплодный класс покупает на 1М исходных материалов и на 1М средств к существованию. Первые используются в производстве изделий, вторые потребляются бесплодными гражданами (и их семьями), которые производят изделия. На их производство требуются, таким образом, затраты, равные 2М, и выручка от их продажи равна этой сумме. В этом выражается стерильность этого класса: он, безусловно, производит товары, но ничего не добавляет к их ценности. Именно это отмечает Кенэ, чтобы доказать, что речь идет фактически о “потреблении”:

“ (В конце периода), этот класс (бесплодный) оставляет эту сумму для возмещения своего аванса, который был уплачен ранее продуктивному классу при покупке сырья, использованного для производства изделий. Этот аванс ничего не производит: он был истрачен, затем его вернули и он остается все время в запасе из года в год.

Сырье и труд на производство изделий определяют объем продаж бесплодного класса в 2 миллиарда, из которых 1 миллиард истрачен на проживание членов этого класса; здесь видно только потребление, или отсутствие производства и момента воспроизводства, поскольку этот класс существует только за счет последующей выплаты вознаграждения за свой труд, неотделимого от затрат, использованных на проживание” (48-49).

Все совершенно по другому в сельском хозяйстве. Как функционирует производство в этой отрасли? Если мы оставим пока в стороне покупку изделий у бесплодного класса, это производство

требует “ежегодных авансов”, которые “закключаются в затратах, совершаемых ежегодно на работы по возделыванию земли”. Эти авансы соответствуют прежде всего средствам существования, потребленным производителями (и их семьями), и они не фигурируют в схеме 1, поскольку не приводит к денежному обращению между классами (эти блага не выходят из продуктивного класса, который их и производит, и потребляет). Разница с промышленностью заключается в следующем: эти ежегодные авансы (предполагаемые равными 2М) не просто потребляются; они воспроизводят большую полную ценность (равную 5М):

“(Данные), из которых мы исходим, определяют, согласно правилу, наиболее постоянному при естественном порядке, полное воспроизводство, равное 5 миллиардам, которые производительный класс порождает ежегодно, имея 2 миллиарда ежегодных авансов, на территории, которую мы описали» (50).

С 2М ежегодных авансов сельское хозяйство производит, таким образом, 5М продукта, из которых 3 продаются другим классам, а 2 используются для восстановления запасов.

С учетом покупки промышленных изделий операции продуктивного класса выглядят так: он авансирует 2М и покупает на 1М изделий; всего — 3М; он воспроизводит 5М; у него остается разница, называемая чистым продуктом (2М), которую он отдает землевладельцам, формируя их доход.

3.2. Чистый продукт и удержания

Сейчас нужно уточнить два момента: один касается исключительной продуктивности сельского хозяйства, другой — процента с первоначальных авансов и удержания. Первый момент: почему есть чистый продукт в сельском хозяйстве и почему только там? Именно ответ на эти два вопроса лежит в основе разницы между производительным и бесплодным классами. Кенэ дает по этому поводу в *Экономической таблице* только самые общие

соображения. Можно представить две гипотезы, которые обосновывают эту продуктивность как постулат.

Первая представляет чистый продукт как дар природы, связанный с использованием земли. Сельское хозяйство преимущественно связано с возделыванием земли, поэтому только оно пользуется этим даром. Против этого натуралистического объяснения возможны два возражения. Во-первых, ничто не мешает рассматривать как продуктивные отрасли, которые тоже, но другим способом, эксплуатируют землю или природу, например добычу полезных ископаемых. Однако это не делается в концепции физиократов. Во-вторых, как понять, что этот чистый продукт, исходящий из плодородия земли, достается не тем, кто ее возделывает, а тем, кто ей владеет? Нужно другое объяснение.

Вторая гипотеза представляет чистый продукт как простое экономическое выражение земельной собственности. Существование класса землевладельцев, которым нечего продать, немислимо без получения им дохода, и этот доход может быть оправдан только особой привилегией этого класса, которая дарует ему естественное право: собственность на землю.

Понятие чистого продукта играет, таким образом, двоякую роль: оно выражает социальную реальность (так в экономических терминах выражается господство в обществе класса землевладельцев), но при этом мистифицирует ее (поскольку присваивает этому чистому продукту — и этому господству — естественное происхождение). В пользу такой интерпретации свидетельствуют следующие абзацы:

“Большая часть затрат землевладельцев является по крайней мере бесплодной; из этого можно исключить только затраты на сохранение и улучшение их владений и на повышение плодородия. Но поскольку они по естественному праву обязаны заниматься управлением и делать затраты на содержание своих владений, их нельзя путать с частью населения, которая составляет класс абсолютно бесплодный”.

“Именно необходимость затрат, которые только землевладельцы могут сделать для возрастания своего богатства и для общего блага общества, приводит к тому, что неприкосновенность земельной собственности является ключевым условием естественного порядка в управлении империями” (62-63).

Второй момент касается процента с первоначальных авансов и удержания. Следует вернуться к значению закупки изделий производительным классом у бесплодного класса. Эти закупки (1М) упоминаются Кенэ при анализе “рынка торговли между различными классами” (схема 1). Он не возвращается к ним при изучении воспроизводства, но он настаивает здесь на “процентах с аванса на обзаведение земледельцев хозяйством” (1М). Хотя переход от одного понятия к другому не так прост, как это происходит в *Экономической таблице*, следует признать, что речь идет об одном и том же понятии.

Сельскохозяйственное производство требует не только “ежегодных авансов”, но также “первоначальных авансов“, которые “формируют основу земледельческого хозяйства и которые стоят примерно в пять раз больше, чем ежегодные авансы”. Речь идет о средствах эксплуатации, которые нужно иметь, чтобы заниматься земледелием и которые не исчезают после первого урожая; сегодня мы говорили бы об основном капитале (здания, орудия и т.д.). Эти средства ведения хозяйства со временем выходят из строя и каждый год их надо ремонтировать для поддержания в рабочем состоянии (сегодня мы бы говорили о ежегодной амортизации основного капитала). Кроме того, земледельцы должны сформировать фонд, который страхует их от несчастных случаев, способных уничтожить посевы.

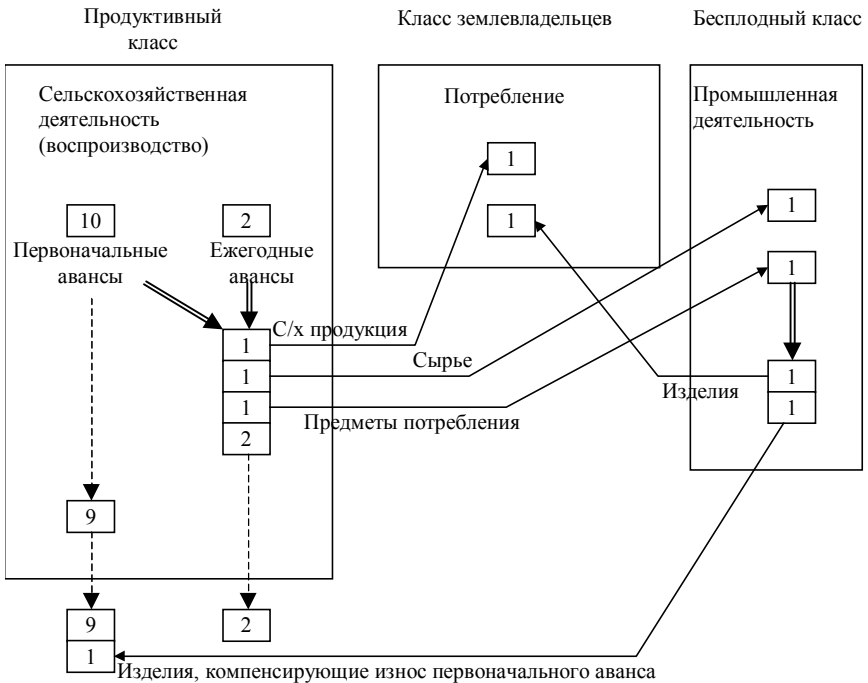
Чтобы покрыть эти два элемента, производительный класс должен вычитать из выручки от продаж “процент от аванса на обзаведение хозяйством”, т.е. определенную долю этих первоначальных авансов. Они достигают, по Кенэ, пятикратного годового аванса, т.е. 10 М, и считая, что процент составляет одну

десятью, получим для его величины 1М. Этот миллиард тратится в форме покупки изделий у бесплодного класса, под которыми подразумеваются, в частности, орудия земледелия, которые он производит.

Наконец, сложение 2М ежегодных авансов и 1М процента составляет то, что Кенэ называет “удержаниями” продуктивного класса (то, что он должен вычесть из выручки от продажи продукции). Чистый продукт равен, таким образом, разности между выручкой от продажи продукции производительным классом и этим удержанием.

3.3. Ежегодное воспроизводство нации

Представленное таким образом ежегодное воспроизводство нации может быть схематизировано следующим образом.



Стрелки имеют следующее значение:

- Поток благ, соответствующий операции продажи (которому отвечает денежный поток на схеме 1)
- - - - -→ Накопление благ
- ⇒⇒⇒⇒⇒ Техническая операция производства, при которой одни блага производятся с помощью других.

Совместно с использованием первоначальных авансов (что приводит к их износу на одну десятую за период¹), ежегодные авансы в сельское хозяйство воспроизводят 5М продукции, из которых 3М продаются другим классам, а 2М возмещают ежегодные авансы. Покупка изделий у бесплодного класса на сумму, равную проценту от первоначального аванса (1М), позволяет восстановить его первоначальную ценность. Таким образом, процесс воспроизводства может возобновляться в следующем периоде.

¹ То, что остается от первоначальных авансов после износа, которому они подвергались в течение периода, представлено здесь как продукт периода (9М), также как и воспроизведенная ценность (5М). Такое представление, которого нет у Кенэ, соответствует, как кажется, классической теории и было впервые использовано английским экономистом Робертом Торренсом (1818), современником Рикардо. Именно это подчеркивает сегодня Пьеро Сраффа: “Метод, состоящий в рассмотрении того, что осталось от основного капитала в конце года как некоего сопряженного продукта, может показаться искусственным, если мы его анализируем, думая о непрерывном потоке промышленного производства, но он прекрасно подходит к классическому варианту сельскохозяйственной системы, в которой годовой продукт, по словам Адама Смита, разделяется естественно на две части, одна предназначена для замещения капитала, а другая составляет доход”. Сраффа (1960:64)

4. Незаконченная теория

4.1. Теория общества

Система Кенэ представляется как анализ экономических отношений между социальными классами. Следует в то же время отметить, что их существование рассматривается как *данное* и не может быть объяснено в рамках теории. Этого достаточно, чтобы не рассматривать Кенэ как предшественника Маркса, от которого он отличался только природой своих классов (Маркс настаивал на двух классах, отсутствующих у Кенэ: капиталисты и пролетарии). Различие между классами имеет у Кенэ следующее методическое значение: *она лежит в основе выработки концепций, требуемых теорией общества*. В то же время, понятно, что эти концепции сами по себе могут быть заданы только извне: теория физиократов не задается вопросом о причинах общественного устройства.

Здесь интересны три концепции, поскольку они составляют отправную точку классического анализа капитализма: *воспроизводство, авансы и чистый продукт*.

Воспроизводство не следует понимать как устаревший синоним производства. Ничто не было бы более ошибочным, чем сведение сельскохозяйственной деятельности к комбинации основного капитала и труда (оплаченного ежегодными авансами), приводящей к производству благ. Кроме того, в этом случае бесплодная деятельность тоже являлась бы воспроизводством (но почему-то без основного капитала). Воспроизводство предполагает три неразрывно связанных элемента:

- оно обеспечивает сохранение естественного порядка в обществе, т.е. восстановление экономических условий существования классов. Вот почему Кенэ говорит о “ежегодном воспроизводстве нации” (а не той или иной отрасли).
- это поддержание естественного порядка предполагает создание чистого продукта, предназначенного на содержание

землевладельцев. Условия этого создания (авансы, необходимые для земледелия) должны быть восстановлены (благодаря “отчислениям” продуктивного класса).

- это поддержание предполагает также обращение некоторой части воспроизводимой ценности (3 из 5М). Воспроизводство — это не только производство, но также и обращение.

Следующая фраза резюмирует значение этой концепции воспроизводства:

“Сумма в 5 миллиардов, разделенная сначала между производительным классом и классом землевладельцев, ежегодно тратится в установленном порядке, который постоянно обеспечивает одинаковое ежегодное воспроизводство” (55).

Таким образом, адекватное выражение этой концепции — это экономическая цепочка, одним из представлений которой является *Таблица*¹.

Концепция авансов вводит в политическую экономию то, что позже будет называться капиталом, для обозначения условий производства, которые нужно авансировать в начале периода, и которые восстанавливаются в конце. Два уточнения вытекают из анализа Кенэ:

- в самом общем смысле, капитал есть прежде всего сумма денег. Это явно для авансов бесплодного класса и неявно для первоначальных авансов продуктивного класса, которые тратятся на покупки у бесплодного класса (и, следовательно, должны быть уплачены). То, что авансы продуктивного класса делаются в натуральной форме — только кажется, поскольку

¹ Интерпретация воспроизводства в неоклассических терминах, как комбинации факторов, позволяющих производство материальных благ — это не обеднение, скорее напротив: “Естественно, именно в *Экономической таблице* Кенэ содержится исходное представление о системе производства и потребления как о циклическом процессе, что представляет собой разительный контраст с современными теоретическими представлениями с их односторонним движением от “факторов производства” к “предметам потребления”” Сраффа (1960:93).

они относятся к предметам, производимым в рамках одного класса. Таким образом, капитал для Кенэ — это сумма денег, авансированная на производство, и их затрата позволяет обеспечить условия этого производства.

- существует одна особенная категория капитала, ежегодные авансы, которые обладают свойством производить возросшую ценность. Это свойство выражается числом (в приведенном примере это 250%), которое можно рассматривать как меру способности этих авансов обеспечивать возрастание ценности. Это явление позволяет говорить о продуктивном классе.

Наконец, концепция чистого продукта иллюстрирует с двух сторон, что это возрастание ценности есть основа для особенного дохода. Другими словами, доход землевладельцев, который они получают в силу естественного права на землю, имеет природу денежной прибыли. Поскольку эта прибыль производится в сельском хозяйстве, доход одного класса (землевладельцев) исходит от другого класса (крестьян). Следует, однако, отметить, что это не означает “эксплуатацию” (в смысле Маркса) одного класса другим, поскольку истоки чистого продукта не объяснены. Речь идет только об экономическом выражении концепции общества, базирующейся на естественном порядке.

4.2. Двусмысленность системы физиократов

Двусмысленность теории физиократов появляется на трех уровнях: различия между классами, специализация авансов и отсутствие концепции прибыли. Осознание этой двусмысленности позволяет понять прогресс в анализе, который происходит при переходе от Франсуа Кенэ к Адаму Смиту.

Первая двусмысленность касается различия между классами: у Кенэ нет единого принципа, позволяющего разделить классы. Класс землевладельцев определяется как получатель дохода, который связан с земельной собственностью; производительный класс и бесплодный класс определены их деятельностью и различаются

объектом этой деятельности: сельское хозяйство и то, что сегодня называется промышленностью. Таким образом, используются одновременно два критерия: доход и “занятие”. Для определения классов можно использовать более широко концепцию дохода: производительный класс отличается от класса землевладельцев тем, что первый создает доход (чистый продукт), тогда как второй — его получает. Но тогда бесплодный класс может быть позитивно определен только по продажам двум другим классам. Тогда мы снова будем использовать два критерия: доход и расходы. Наконец единый критерий расходов, конечно, позволяет анализировать денежное обращение между классами, но не позволяет предварительно определить эти классы.

Отсутствие единого критерия для определения классов приводит к невозможности учесть экономически единство общества как их сочленение. А это есть следствие отсутствия теории цены: численные примеры обеспечивают согласованность *Таблицы*, но они не выражают закона, управляющего формированием цен на товары. Это препятствие будет преодолено Смитом, что позволит отличать классы с помощью единого критерия: их дохода (понятие, отличное от чистого продукта).

Вторая двусмысленность касается специализации авансов. Мы видели, что “ежегодные авансы” появляются только в сельском хозяйстве и что они исключены из денежного обращения. Кроме того, очень похоже, что, в духе Кенэ, эти авансы покрывают средства существования, потребляемые крестьянами, исключая любые другие затраты (семена, корм скоту и т.д.)¹. Бесплодный класс также

¹ “[Продуктивный класс располагает] годовым фондом в 3 миллиарда, который потребляется различными агентами, занимающимися разнообразными работами этого класса, оплачиваемыми из процента, о котором мы будем говорить. Годовые затраты продуктивного класса также равны 3 миллиардам, из которых 2 миллиарда составляет продукция, которую он оставляет для своего потребления, и 1 миллиард — изделия, которые он покупает у бесплодного класса”. Кенэ (1758:51-52). Кстати, “кроме пяти миллиардов, которые составляют здесь долю нации, есть и

покупает средства существования; но, как показывает схема 1, ему не требуется авансировать соответствующую сумму, так как считается, что он может их оплатить с выручки от продажи изделий землевладельцам. Его авансы предназначены, таким образом, только для покупки сырья. Легко предложить интерпретацию этой разницы в оплате: поскольку чистый продукт переносится в ежегодные авансы в виде средств существования, нельзя допустить их наличие в промышленности, не допуская тем самым наличие чистого продукта, созданного классом, считавшимся бесплодным.

Но эта разница в оплате в то же время аналитически неприемлема: продажа изделий землевладельцам, за счет которой оплачиваются средства к существованию, предполагает, что эти изделия уже произведены; но как же это возможно, если их производители еще не располагают средствами существования, необходимыми для их потребления? Значит, бесплодный класс должен авансировать не 1 а 2М, из которых на 1М купить эти средства существования. Но тогда природа этого аванса такая же, как и в сельском хозяйстве (с точностью до денежной формы), а значит и результат его должен быть тот же: чистый продукт. Именно в этом направлении сориентируется теория Смита; и тем самым будет отброшена передача чистого продукта землевладельцам.

Третья двусмысленность касается отсутствия понятия прибыли. Производительный класс, как мы видели, определен Кенэ как класс, объединяющий крестьян. Следует отметить, что в *Таблице* не делается различие внутри этого класса между фермерами и сельскохозяйственными рабочими. Все они оставляют из воспроизводства только блага, которые они потребляют, на сумму,

другие затраты: такие как торговые издержки и питание рабочего скота, используемого в сельском хозяйстве. Эти затраты не включены в распределение затрат, представленное в таблице, и если их добавить, общая ценность ежегодного воспроизводства возрастет до 6 миллиардов 370 миллионов” (там же, стр. 65). Поскольку эти затраты просто добавляются, можно считать, что они не входят в ежегодные авансы, поскольку в противном случае они должны приносить 250%.

равную ежегодным авансам. Тем не менее очевидно, что Кенэ осознает особую роль, которую играют фермеры в сельском хозяйстве, поскольку они отвечают за авансы, которые следует сделать. Даже если предположить, что все крестьяне — фермеры (т.е. рабочих нет), все равно эта особая роль должна быть экономически выражена; в противном случае их положение не будет отличаться от положения бесплодных граждан, которые тоже получают эквивалент их средств существования. Таким образом, возникает вопрос: есть ли специфическая оплата фермеров, связанная с фактом авансирования ими капитала?

Если да, то эта оплата должна обязательно включаться в одну из составляющих ежегодно воспроизводимой ценности: ежегодные авансы, доход или проценты с первоначального аванса. Включенная в ежегодные авансы, эта оплата должна объясняться таким же образом, как и потребление средств существования: как компенсация за “за прямой труд по воспроизводству 5 миллиардов, которые этот класс заставляет рождаться ежегодно”. Конечно, можно представить себе, что она отмечает особую работу, которую должен выполнить фермер, в отличие от непосредственной работы на земле: работу по управлению и организации производства. Но возникают два возражения: невозможно отличить, какая часть ежегодных авансов относится к каждому из двух типов труда; и ничто не позволяет предположить, что работа по управлению пропорциональна сумме аванса. Поэтому такое решение следует отбросить.

С другой стороны, существует соотношение между воспроизведенной ценностью — суммой части капитала (ежегодными авансами). Это соотношение выражает то, что было названо способностью к возрастанию ценности, которая определяет уровень отношения доход/ежегодные авансы (здесь $2M/2M=100\%$). Авансирование капитала (в форме средств существования) создает, таким образом, доход, который ему пропорционален. Однако известно, что этот доход целиком достается землевладельцам; таким образом, он обладает качеством, необходимым, чтобы учесть аванс

капитала (пропорциональность), но не составляет оплаты фермеров. Значит она не входит в доход.

Остается последнее решение: специфическая оплата фермеров отождествляется с процентами за первоначальный аванс. Кажется, это то, что предлагает Кенэ; подчеркнув, что “10% за невозвращаемый аванс на хозяйство — это совсем не много”, он добавляет:

“Мы говорим, однако, что средства, вложенные столь выгодно для нации, как авансы на развитие хозяйства, должны сами по себе приносить фермерам, которые добавляют к ним свой труд и приложение своего интеллекта, годовой процент по меньшей мере такой же, какой платят праздным рантье“ (54-55).

Кажется, что Кенэ предвосхищает понятие, развитое классической теорией: понятие прибыли как дохода от капитала, пропорционального его величине. Но он продолжает:

“Вся сумма этих процентов ежегодно расходуется, поскольку земледельцы не оставляют их неиспользованными; так как даже в периоды, когда они не обязаны использовать эти средства на ремонт, они это делают для улучшения своего хозяйства, без чего они не смогли бы противостоять несчастным случаям” (55).

Эти проценты, таким образом, покрывают поддержание в надлежащем состоянии основного капитала (подверженного двум факторам: износу и несчастным случаям); значит они должны рассматриваться как удержание, а не как доход от капитала. Кроме того, в последнем случае такой доход приносили бы не только первоначальные авансы.

Поэтому следует сделать вывод, что у Кенэ нет места специфической оплате фермеров, связанной с авансированием ими капитала. Это понятие — *прибыль* — требует для своего появления отказа от гипотезы об исключительной продуктивности сельского хозяйства. Это будет сделано Смитом.

В заключение можно задать вопрос, почему понятия, открытые Кенэ (воспроизводство, авансы, чистый продукт), останавливаются

на пороге теории цены и прибыли. Наиболее часто это ограничение связывают с особенностями Франции в начале конца Старого Режима. Общество, в котором торговый обмен не стал еще общепризнанным, где сельское хозяйство являлось основной производящей отраслью, где земельная собственность оставалась ключом к социальному превосходству, — такое общество не было еще готово к теоретическому осмыслению цены, капитала вообще и прибыли.

ГЛАВА 3

АДАМ СМИТ И ФОРМИРОВАНИЕ КЛАССИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ

1. Размышления об обществе

Адам Смит родился в 1783 г. в Киркальди, в Шотландии, в семье таможенного инспектора, получил диплом университета города Глазго. После пребывания в Оксфорде, вернулся на родину, чтобы читать лекции по философии и нравственности всем желающим. Образцом для них служили лекции Давида Юма. Благодаря приобретенной репутации, Адам Смит стал в 1751 г. профессором в университете Глазго. В 1759 г. была напечатана его книга *Теория нравственных чувств* (*The theory of Moral Sentiments*). Но он покинул эту должность, чтобы стать опекуном сына знатного шотландца, которого сопровождал во Францию. В течение трехлетнего пребывания во Франции Смит познакомился с Вольтером, Руссо и Тюрго. Наибольшее влияние на него оказал Франсуа Кенэ, основоположник школы физиократов. По возвращении в Шотландию Смит целиком посвятил себя изучению политической экономики. В 1776 г. появился на свет его шедевр *Исследование о природе и причинах богатства народов* (*An Inquiry the Nature and Causes of the Wealth of Nations*). Это издание легло в основу классической школы и оказывало влияние на экономическую мысль в течение, как минимум, целого века. Получив должность управляющего таможенными в 1778 г., он с успехом принялся за контрабандистов в 1790 г. Умер Смит в 1790 г.

Как и физиократы, Смит верил в естественный порядок, в “laissez-faire”^{*}. То, что Смита, а не Кенэ обычно считают отцом

^{*} Доктрина невмешательства (государства в хозяйственную жизнь), прим. ред.

экономической науки, объясняется двумя характерными чертами его творения: во-первых, оно охватывает все области знаний того времени: экономику, философию, вопросы нравственности, логику, историю, религию и право. Суть его работы связана с вопросом (как люди живут в обществе?) и представлением знаний как элемента формирования человеческого сознания. В *Теории нравственных чувств* Смит рассматривает личную психологию. Там он отдает предпочтение изучению механизма человеческих взаимоотношений. А в *Богатстве народов* — анализу механизма, где “невидимая рука” рынка руководит поиском “совместного счастья”.

Во-вторых, в экономическом анализе Смит больше всего внимания уделяет обмену, а не производству. Конечно, социальные классы, которые составляют общество, играют различные роли в процессе труда. Но каждый индивид является субъектом рынка, и именно обмен обеспечивает рыночные связи. Это “коммерческое общество” основано не на особом классе торговцев, которых Смит упрекает за то, что они только добиваются монополий, дарованных государством. В таком обществе каждый индивид, покупая или продавая блага или труд ради собственной выгоды, способствует достижению социальной гармонии. Успех Смита в течение двух веков объясняется тем, что он рассматривал экономический либерализм как фундамент общества.

В данном случае, я буду рассматривать только первую книгу *Богатства народов*¹. Я попытаюсь следовать ее порядку изложения материала. Таким образом, мы проведем краткий обзор разделения труда и обмена (2), ценности (стоимости) как права распоряжения трудом (3), теории прибыли (4) и неопределимости рынка (5).

¹ Ссылки у автора даны на французское издание: *Исследование природы и причин богатства народов*, под ред. D.Diatkine, Париж, Flammarion, 1991, в 2-х томах. Наиболее полное английское издание: R.H.Campbell, A.S.Skinner, W.B.Todd, Oxford, Clarendon Press, 1976, в 2-х томах. В тексте перевода цитируется издание 1962 года (Издательство социально-экономической литературы, Москва). Обратите внимание, что в цитатах термин *value* (ценность) переведен как стоимость.

2. Разделение труда и обмен

2.1. Необходимые для существования продукты

В своем исследовании Смит отталкивается от тривиального определения богатства как “необходимых для существования и удобства жизни продуктов” (Смит, 1776, том 1, стр. 65, 17). Но это определение обнаруживает существенные различия по сравнению с предшествующими определениями. По сравнению с меркантилистами, для которых богатство является денежным, для Смита оно — реальное. В то время как для физиократов оно земельное, Смит утверждает, что оно произведено. Всякое “исследование природы и причин богатства народов” отталкивается от вопроса: откуда появляются блага, которые потребляют граждане определенной страны? Смит отвечает на него так: эти блага — продукт труда.

“Годичный труд каждого народа представляет собою первоначальный фонд, который доставляет ему все необходимые для существования и удобства жизни продукты, потребляемые им в течение года и состоящие всегда или из непосредственных продуктов этого труда, или из того, что приобретается в обмен на эти продукты у других народов” (65, 17).

Интересоваться способами увеличения богатства — это одновременно и исследовать причины увеличения производительности труда (начало заголовка 1 книги). Производительность труда растет по мере углубления *разделения* труда, т.е. когда каждый занимается делом, к которому у него есть способности:

“Величайший прогресс в развитии производительной силы труда и значительная доля искусства, умения и сообразительности, с

какими он направляется и прилагается, явились, по-видимому, следствием разделения труда” (71, 21).

Смит приводит пример, который стал традиционным: рабочий, совершающий все операции, может изготовить одну булавку за весь день, в то время как если эти операции разделены между десятью рабочими, то производство булавок поднимается до 48000 штук в день или 4800 булавок на одного рабочего. Разделение труда, таким образом, позволяет значительно повышать количество благ, которое может произвести данное число рабочих.

В данный момент представляется уместным понять, как случилось, что человеческое общество узнало разделение труда. Причиной, вызвавшей разделение труда, согласно Смицу, явился обмен.

“Разделение труда, приводящее к таким выгодам, отнюдь не является результатом чьей-либо мудрости, предвидевшей и осознавшей то общее благосостояние, которое будет порождено им: оно представляет собою последствие — хотя очень медленно и постепенно развивающееся — определенной склонности человеческой природы, которая отнюдь не имела в виду такой полезной цели, а именно склонности к мене, торговле, к обмену одного предмета на другой” (81, 27).

Склонность к обмену свойственна только людям: “никому никогда не приходилось видеть, чтобы собака сознательно менялась костью с другой собакой” (81, 27). Это свойство объясняется не нравственными качествами людей, а их выгодой:

“Всякий, предлагающий другому сделку какого-либо рода, предлагает сделать именно это. Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что тебе нужно, — таков смысл всякого подобного предложения. Именно таким путем мы получаем друг от друга

значительно большую часть услуг, в которых мы нуждаемся. Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму, и никогда не говорим им о наших нуждах, а лишь об их выгодах” (82, 28).

Разделение труда существует только потому, что обмен переплетает людей, их отношения, в которых существует выгода для каждого.

2.2 Общество как торговый союз

Таким образом, обмен лежит в основе благополучия как отдельных лиц, так и богатства наций; при этом именно размеры рынка определяют рост этого благополучия и богатства.

“Так как возможность обмена ведет к разделению труда, то степень последнего всегда должна ограничиваться пределами этой возможности обмена, или, другими словами, размерами рынка. Когда рынок незначителен, ни у кого не может быть побуждения посвятить себя целиком какому-либо одному занятию ввиду невозможности обменять весь излишек продукта своего труда на нужные ему продукты труда других людей” (85, 30).

“Цивилизованные и процветающие народы” (в отличие от “диких народов”, живущих охотой и рыбной ловлей) являются таковыми только потому, что вся их жизнь основана на обмене: “каждый человек живет обменом или становится в известной мере торговцем, а само общество превращается, так сказать, в торговый союз” (91, 33). Распространение обмена происходит, в частности, через технические усовершенствования в его функционировании, основное из которых — введение *денег*. Фактически, они позволяют избежать прямого обмена товаров попарно, предполагающего, что

каждый производитель нуждается в товаре, произведенном другим производителем (то, что Джевонс назовет через столетие “двойным совпадением потребностей”). Таким образом, единственная роль денег — облегчать обмен, являющийся по своей истинной природе системой всеобщей торговли.

Анализировать общество с точки зрения политической экономии — значит объяснить функционирование обмена, то есть определить меновую ценность товаров. Речь идет теперь о исследовании правил, “согласно которым люди обменивают товары друг на друга или на деньги. Эти правила определяют так называемую *относительную*, или *меновую*, *ценность* товара” (96, 36).

Следовательно, мы теперь будем рассматривать блага не с точки зрения потребностей, которые они удовлетворяют (а людей — не с точки зрения их отношения к благам в процессе потребления), а с точки зрения их способности обмениваться (а людей — с точки зрения отношений, в которые они вступают с другими людьми через посредство товаров).

2.3. Реальная теория рыночной экономики

Три замечания позволят уточнить смысл “исследований”, проведенных Смитом:

- теория общества идентифицируется с теорией рыночной экономики. Таким образом, именно экономист (анализирующий отношения обмена с позитивной точки зрения), а не философ (анализирующий общественные отношения с нормативной точки зрения) становится по преимуществу теоретиком общества. Согласно Смиуте, политическая экономия не только подтверждает свою автономию по отношению к философии; она претендует на замену последней.
- истинная причина богатства наций — не производство (это всего лишь непосредственная причина), а обмен. Рост богатства

сообщества, следовательно, ожидается от возрастания степени распространенности рынков во всех сферах, везде, где это возможно. Именно в этом истинная основа экономического либерализма, как мы увидим далее.

- теория рыночной экономики может, по крайней мере, в своих существенных аспектах, абстрагироваться от денег. Они являются лишь посредниками в обмене, и их использование не влияет на принципы, регулирующие меновую ценность товаров. Таким образом оправдывается реальный подход, который будет доминировать в экономической мысли вплоть до Кейнса, более чем полтора столетия после появления *Богатства народов*¹.

3. Теория ценности, основанная на праве распоряжения чужим трудом

3.1. Богатство как власть над чужим трудом

Анализ товара с точки зрения его меновой ценности не обязательно означает игнорирование потребности, которую он удовлетворяет, т.е. его *потребительской ценности*. Теория маржиналистов, которая будет принята в экономической науке через столетие после Смита, установила взаимосвязь этих ценностей, и, начиная с XVIII века, нет недостатка в авторах, которые подчеркивают это обстоятельство². Смит, между тем, настаивает на том, что между меновой и потребительской ценностью нет никакой связи ни в ту, ни в другую сторону. Именно это он иллюстрирует парадоксом ценности воды и алмазов:

“Надо заметить, что слово *ценность* имеет два различных значения: иногда оно обозначает полезность какого-нибудь предмета, а иногда возможность приобретения других предметов,

¹ Эта инструментальная концепция денег встречается уже у учителя Адама Смита, Дэвида Юма. См. эссе *О деньгах* в его *Политических речах* (1752).

² Например, Etienne de Condillac и Ferdinando Galiani.

которую дает обладание данным предметом. Первую можно назвать потребительной ценностью, вторую — меновой ценностью. Предметы, обладающие весьма большой потребительной ценностью, часто имеют совсем небольшую меновую ценность или даже совсем ее не имеют... Нет ничего полезнее воды, но на нее почти ничего нельзя купить, почти ничего нельзя получить в обмен на нее. Напротив, алмаз почти не имеет никакой потребительной ценности, но часто в обмен на него можно получить очень большое количество других товаров” (96-97, 36-37).

В противоположность тому, что будут утверждать маржиналисты, источником этого парадокса является не игнорирование Смитом влияния редкости на меновую ценность. Он объясняется самой природой рыночной экономики. В обществе, основанном на обмене, положение отдельного человека определяется не запасом благ, которым он располагает, а его способностью приобретать их на рынке. Эту характеристику, которая позволяет также отличать один народ от другого, мы будем называть *богатством*. Исходя из установленной связи между разделением труда и обменом, это богатство заключается — через способность покупать товары, произведенные другими — в способности покупать труд других людей или, как говорит Смит, *получать его в свое распоряжение*:

“Каждый человек богат или беден в зависимости от того, в какой степени он может пользоваться предметами необходимости, удобства и удовольствия. Но после того как установилось разделение труда, собственным трудом человек может добывать лишь очень небольшую часть этих предметов: значительно большую часть их он должен получать от труда других людей; и он будет богат или беден в зависимости от количества того труда, которым он может распоряжаться или которое он может купить” (99,38).

В этом заключается настоящая революция в способе понимания *богатства*, т.е. *экономического положения, занимаемого индивидуумами*. Богатство является одновременно *конкретным* (поскольку это способность покупать вещи) и *общим* (поскольку это власть над всеми остальными людьми). Это также революция в концепции *власти*, т.е. *социального положения индивидуумов*. Власть в таком обществе принимает не любые формы: она обязательно получает рыночное выражение:

“Как говорит Гоббс, богатство, это — сила. Но человек, который приобретает или получает по наследству большое состояние, не обязательно приобретает вместе с ним или наследует политическую, гражданскую или военную власть. Его состояние, может быть, дает ему средства приобрести ту или другую, но одно лишь обладание этим состоянием не дает ему непременно такую власть. Обладание этим состоянием дает ему немедленно и непосредственно лишь возможность покупать, располагать всем трудом или всем продуктом труда, который имеется на рынке. Богатство его более или менее велико в прямом соответствии с размерами этой возможности, т.е. с количеством труда других людей, которое он благодаря своему богатству может купить или получить в свое распоряжение” (100, 38-39).

Таким образом, богатство и власть Смитом отождествляются, и в таком виде они существуют постольку, поскольку проявляются в *обмене*. Определение меновой ценности товаров не имеет таким образом ничего общего с техническим вопросом типа: почему цена на такой-то товар сегодня возросла? Это единственный способ согласованно ответить на вопрос о том, каковы отношения между людьми в обществе?

“Меновая ценность всякого предмета должна быть всегда в точности равна размеру той власти, которую данный предмет дает своему обладателю” (100, 39).

Следует подчеркнуть, что теория меновой ценности — это теория *любого* общества, поскольку обмен — это вечная и универсальная склонность людей. Политическая экономия, понимаемая как наука о меновой ценности, благодаря Смиту становится общей теорией общества.

Принцип, лежащий в основе меновой ценности товара, непосредственно вытекает отсюда; это *труд, который можно получить в свое распоряжение*:

“Поэтому ценность всякого товара для лица, которое обладает им и имеет в виду не использовать его или лично потратить, а обменять на другие предметы, равна количеству труда, которое он может купить на него или получить в свое распоряжение” (99, 38).

Здесь необходимо несколько уточнений, по крайней мере отрицательных. Нет большей ошибки, чем считать, что эта теория ценности, основанная на труде, который можно получить в свое распоряжение, основана на гипотезе, согласно которой труд есть единственный “фактор производства”, если принять терминологию, развитую маржиналистами. На самом же деле:

- Смит обращает внимание на то, что труд — это “изначальная основа” производства, но в качестве производства потребительской ценности. Однако мы видели, что меновая ценность с ней не связана; значит, труд, который можно получить в свое распоряжение, не имеет ничего общего с фактором производства и говорить, что он является единственным фактором производства, лишено смысла. Смит подчеркивает эту разницу:

“К тому же большинство людей лучше понимает, что означает определенное количество какого-нибудь товара, чем определенное количество труда. Первое представляет собою осязательный предмет, тогда как второе — абстрактное понятие, которое хотя и может быть объяснено, но не отличается такою простотою и очевидностью” (101, 39).

- труд, который лежит в основе меновой ценности данного товара — это не тот труд, который служит для его производства, а тот, который этот товар приобретает на рынке. И мы увидим, что они различаются *количественно*.

3.2. Мера меновой ценности

Здесь возникает трудность, с которой мы встретимся у Рикардо: вопрос о мере меновой ценности. Когда мы рассматриваем товары в процессе обмена, единственное, что существенно — это учитывать их меновые ценности. Конечно, хорошо знать, что эти ценности происходят от труда, который за эти товары можно получить в свое распоряжение (а не от их полезности, например). Но ничто не заставляет прибегать к этому “абстрактному понятию”, чтобы измерить эти ценности, в то время как привычное средство измерения — это *деньги*. На практике при обмене используются выражения типа: “килограмм мяса стоит x франков” (а не “у единиц труда”), и деньги представляются адекватной мерой меновой ценности.

Вопрос о ее определении может быть поставлен таким образом: в силу каких обстоятельств товар стоит больше или стоит меньше? Это, как мы указали, не технический вопрос. Важность его определяется тем, что меновая ценность — это выражение экономических отношений индивидуумов в обществе. Поскольку она принимает форму числа, мы должны эту ценность учитывать со строгостью и точностью, свойственной любой количественной мере. Известно, что если мы хотим измерить расстояние, мы должны иметь единицу измерения, например, метр, длина которого определена и

неизменна; точно также, если мы хотим количественно изучать общество — то, чем занимается политическая экономия — нам требуется определенная и неизменная мера меновой ценности.

Трудность возникает из-за того, что поскольку меновая ценность товара проявляется только в обмене, мы можем ее измерить только с помощью другой меновой ценности. Таким образом, стоит вопрос: существует ли товар, меновая ценность которого достаточно определена и неизменна, чтобы служить эталоном для других меновых ценностей?

Деньги, согласно Смиту, не могут играть эту роль; это всегда произведенный товар — в случае золота или серебра — или определяемый им, в случае выпуска конвертируемых бумажных денег. Как и для любого другого более обычного товара, его ценность, как показывают исторические наблюдения, изменяется:

“Однако, подобно всем другим товарам, золото и серебро меняются в своей ценности: они бывают то дешевле, то дороже, их то легче, то труднее купить. Количество труда, которое можно получить в свое распоряжение или купить на определенное количество этих металлов, или количество других товаров, которое можно выменять на них, всегда находится в зависимости от обилия или скудости разрабатываемых в данное время рудников” (101-102, 39-40).

Поэтому, если выражать меновую ценность в терминах денег, то мы столкнемся с теми же трудностями, как и при измерении расстояния с помощью метра с переменной длиной: мы никогда не узнаем, приводит ли к изменению *номинальной цены* изменение ценности товара или ценности денег. Труд же по причине его особых свойств, напротив, представляет собой нужную нам неизменную меру:

“...во все времена и во всех местах одинаковые количества труда имели всегда одинаковую ценность для рабочего. При обычном состоянии своего здоровья, силы и способностей, при обычной степени искусства и ловкости он всегда должен пожертвовать той же самой долей своего досуга, своей свободы и спокойствия. Цена, которую он уплачивает, всегда остается неизменной, каково бы ни было количество товаров, которое он получает в обмен за свой труд. Правда, он может иногда купить большее количество этих товаров, иногда меньшее, но в данном случае изменяется ценность этих товаров, а не ценность труда, на который они покупаются” (102, 40).

Эта неизменная ценность труда, когда ценности других товаров подвержены изменениям, фактически является их единственной строгой мерой; определение меновой ценности товара относится, таким образом, к тому, что Смит называет *реальной ценой* в отличии от денежной (или номинальной) цены:

“Таким образом, один лишь труд, ценность которого никогда не меняется, является единственным и действительным мерилom, при помощи которого во все времена и во всех местах можно было расценивать и сравнивать ценность всех товаров. Именно труд составляет их действительную цену, а деньги составляют лишь их номинальную цену” (102, 40).

3.3. Определение меновой ценности

Уточнив, в каких единицах *измеряется* меновая ценность, можно исследовать то, чем *определяется* меновая ценность товара. Это приводит нас к вопросу: почему за один товар можно приобрести в распоряжение больше труда, а за другой — меньше.

Представим себе “дикий народ — охотников и рыболовов” или, согласно другому выражению Смита, общество “первобытное и

малоразвитое»*. Пусть в таком обществе работник получает *полностью* все, что он производит. Пусть, например, охотник на оленей затрачивает день, чтобы убить двух оленей и в конце дня он располагает полностью продуктом своего труда. Если он продаст этих оленей другому человеку, то этот человек получит тем самым продукт одного дня работы нашего охотника, т.е. закажет его в обмен на предоставление благ, на получение которых он сам затратил один день работы (например, одного бобра). Обмен двух оленей на одного бобра означает лишь тот факт, что мера ценности и того и другого равна одному дню труда. Можно заметить, что в этом случае меновая ценность товара (=количество труда, которое за него можно получить, в данном случае один день) совпадает с количеством труда, которое необходимо, чтобы его произвести, и называется трудом, *вложенным* в товар:

“При таком положении вещей весь продукт труда принадлежит работнику, и количество труда, обыкновенно затрачиваемого на приобретение или производство какого-нибудь товара, представляет собою единственное условие, определяющее количество труда, которое может быть куплено, приобретено в распоряжение или обменено на него” (118, 50).

Следовательно, можно написать:

ценность 2 оленей = ценность 1 бобра = 1 день труда
(приобретенного в распоряжение и вложенного)

Предположим теперь, что некоторые индивидуумы “накапливают капиталы”, т.е. располагают “материалами и средствами существования”, необходимыми для производства, в то время как другие этого лишены. Тогда первые авансируют вторым то, что им необходимо во время работы, и становятся сразу же их хозяевами, поскольку при этом возникает зависимость. Например,

* Другой вариант перевода — “раннее и примитивное“ (прим. ред.)

хозяин дает охотнику на оленей аванс в виде пищи, которую тот будет потреблять во время охоты. В конце дня охотник должен вернуть эквивалентное количество пищи, что восстановит аванс его хозяина; но, кроме того, он потребует часть продукта в качестве оплаты за этот аванс. Предположим, что он потребует одного из двух убитых оленей; у охотника останется лишь один олень, которого он продаст на рынке. Приобретая его, покупатель приобретает в распоряжение, как и в первом случае, один день труда (но теперь он является мерой ценности одного оленя, а не двух); но в то же время, если посмотреть на время, необходимое, чтобы убить его (т.е. произвести), можно констатировать, что оно составляет лишь половину дня (поскольку охотник убивает двух оленей за день):

“При таком положении вещей работнику не всегда принадлежит весь продукт его труда. В большинстве случаев он должен делить его с владельцем капитала, который нанимает его. В таком случае количество труда, обычно затрачиваемого на приобретение или производство какого-либо товара, не является единственным условием для определения количества труда, которое может быть куплено или получено в обмен на него. Очевидно, что добавочное количество приходится на долю прибыли с капитала, авансированного на заработную плату и доставившего сырой материал для рабочего” (119, 52).

Мы должны поэтому написать:

ценность оленя = 1 день труда (приобретенного в распоряжение)

Мы можем сделать также два вытекающих отсюда замечания:

- меновая ценность оленя удвоилась при переходе от первой ситуации ко второй, поскольку теперь прибыль хозяина должна быть добавлена к оплате работника; и наоборот, прибыль “удерживается” из ценности продукта труда;
- количество труда, приобретенного в распоряжение за одного оленя, которое определяет меновую ценность оленя,

превышает теперь количество труда, вложенное в его производство, и эта разница равна прибыли.

Как только появляется частная собственность на землю, наш охотник зависит не только от хозяина, который авансирует “продовольствие и материалы”, но также от владельца земли, на которой он охотится. Охотник будет обязан “удержать” из своего продукта еще одну часть, которую землевладелец потребует в качестве *ренды*.

Такую ситуацию мы встречаем у “наций цивилизованных и развивающихся”, с тех пор как было введено частное землевладение и накопление капитала. С одной лишь разницей: продукция больше не делится в натуре между работником, хозяином и землевладельцем; это ее цена распределяется между работником (в форме цены труда: *заработной платы*), капиталистом (в форме платы за капитал: *прибыли*) и землевладельцем (в форме арендной платы за землю: *ренды*). Мы имеем, таким образом

Реальная цена товара (= количеству труда, которое за него можно получить) = заработная плата + прибыль + рента

Вот какой вывод делает Смит:

“Во всяком обществе цена каждого товара в конечном счете сводится к одной из этих [трех] основных частей или ко всем им, а в каждом развитом обществе все эти три составные части в большей или меньшей мере входят в цену громадного большинства товаров” (120, 52).

Определение меновой ценности товара требует поэтому определения ее “составных частей”; или, говоря другими словами: *теория цены зависит от теории распределения доходов*.

3.4. Естественная и рыночная цена

Удивительно, что до сих пор не были упомянуты два понятия, которые современный экономический анализ, следуя Леону Вальрасу и Альфреду Маршаллу, вывел на передний план в теории цен: предложение и спрос. Не идет ли речь, как в парадоксе ценности воды и алмазов, об упущении, свидетельствующем о рудиментарном характере теории Смита¹? Вовсе нет.

Я подчеркивал много раз, что Смит интересуется фундаментальными законами функционирования рыночной экономики, а не обстоятельствами, влияющими на отдельные рынки. Чтобы товар присутствовал на рынке, нужно чтобы он производился и, следовательно, различные классы, которым достается доход от этого производства, получали в нормальных условиях тот доход, который они ожидают. В противном случае производство товара прекращается, а в месте с ним обмен и, следовательно, цена. Смит называет эти нормальные условия “естественным состоянием” общества, которое характеризуется “средними или обычными нормами” оплаты за труд, капитал или земельную собственность. *Естественная цена* товара является тогда суммой заработной платы, прибыли и ренты, уплаченных *по естественным нормам*; это цена, которая должна быть уплачена, чтобы товар производился:

“Товар в таком случае продан за столько, сколько он стоит, т.е. сколько он обошелся тому лицу, которое доставило его на рынок” (125, 56).

¹ Теория цены в терминах спроса и предложения неразрывно связана с анализом ценности в терминах редкости, как мы увидим в главах, посвященных маржиналистам. Роль спроса и предложения, кстати, подчеркивалась теми же современниками Смита, которые настаивали на влиянии редкости.

Цена, по которой товар фактически продается и которую Смит называет *рыночной ценой*, может отличаться от естественной цены, но она стремится к ней приблизиться благодаря конкуренции:

“...естественная цена как бы представляет собою центральную цену, к которой постоянно тяготеют цены всех товаров. Различные случайные обстоятельства могут иногда держать их на значительно более высоком уровне и иногда несколько понижать их по сравнению с нею. Но каковы бы ни были препятствия, которые отклоняют цены от этого устойчивого центра, они постоянно тяготеют к нему” (128, 58).

Значит, именно естественная цена подходит для его анализа, поскольку она управляет функционированием общества. Для простоты можно считать, что естественная цена устанавливается на *длительный срок*, в то время как рыночная цена изменяется в *краткосрочном плане*. Спрос и предложение влияют на рыночную цену, но не на естественную. Отсюда вытекают два последствия:

- именно анализ в терминах естественного состояния, характерный для понимания рыночной экономики Смитом (а через него и классической школой), объясняет отсутствие спроса и предложения на этом этапе рассуждений;
- теория спроса и предложения необходима, чтобы объяснить, как конкуренция обеспечивает “тяготение” рыночных цен к естественным ценам. Значит, эти понятия присутствуют у Смита (и в классической школе), но на другом этапе рассуждений¹.

Мы можем теперь вернуться к анализу естественной цены и, следовательно, перейти к теории распределения доходов, которая в

¹ Как мы увидим, теория маржиналистов устранит это различие между естественным состоянием и рыночной ситуацией в пользу единой концепции равновесия, анализируемого исключительно в терминах спроса и предложения.

сущности является теорией прибыли. Именно здесь проявляется незаконченность теории Смита, которая привела к обходу, совершенному Давидом Рикардо.

4. Незаконченная теория прибыли

4.1. Разделение общества на общественные классы

Можно изучать любой доход с двух точек зрения: как входящий в качестве “составной части” в цену данного товара; и как выпавший на долю конкретного индивидуума. Однако полная цена продукции общества по определению равна сумме цен всех товаров и, следовательно, их составных частей. Поэтому на уровне общества в целом, индивидуальные доходы одного типа (заработная плата, прибыль или рента) собираются в однородные категории, дающие общий характер тем, кто их получает:

“Весь годовой продукт земли и труда каждой страны или, что то же самое, вся цена этого годового продукта естественно распадается, как уже было замечено, на три части: ренту с земли, заработную плату труда и прибыль на капитал, и составляет доход трех различных классов народа: тех, кто живет на ренту, тех, кто живет на заработную плату, и тех, кто живет на прибыль с капитала. Это — три главных, основных и первоначальных класса в каждом цивилизованном обществе, из дохода которых извлекается в конечном счете доход всякого другого класса“ (334, 266).

Можно сделать здесь три замечания:

- на социальную связь, которую создает обмен между людьми, взятыми индивидуально, накладывается другая связь, связь между классами индивидуумов, имеющих общий способ получения доходов. То есть, каждый человек входит в общество двумя способами: через обмен (как индивидуум) и через распределение (как член класса). Определение цены товара через

ее составные части есть не что иное как теория *классового общества, основанного на обмене*.

- Интересы общественных классов расходятся, поскольку их отношения заключаются в делении продукта общества. Так, например:

“Рабочие хотят получать возможно больше, а хозяева хотят давать возможно меньше. Первые стараются сговориться для того, чтобы поднять заработную плату, последние же — чтобы ее понизить” (137, 64).

Но в этом противостоянии между двумя классами нет ничего случайного: мы встречаем его в любом “цивилизованном обществе”, поскольку ему знакомо накопление капитала и частная собственность на землю. Это противостояние приобретает естественный характер как только человек покидает “первобытное и малоразвитое” общество. Эта идея специфична для классической теории; она исчезает у Маркса — для которого противостояние между классами характеризует не любое “цивилизованное общество”, а лишь капитализм — как и у неоклассических авторов, для которых общество не разделено на антагонистические классы и все индивидуумы одинаковы.

- различие между капиталистами и рабочими очевидно признается Смитом, и антагонистические отношения между ними — по причине подчиненного характера ренты — рассматриваются даже как главная ось общества. Это, конечно, существенный прогресс по сравнению с физиократами, который найдет свое аналитическое выражение только вместе с Рикардо.

Теперь стоит вопрос об определении заработной платы, прибыли и ренты, которые “составляют” цену товара. Прежде всего следует заметить, что эти доходы измеряются, как любая цена, количеством труда, которое за каждый из них можно купить или приобрести в распоряжение.

4.2. Трактовка заработной платы и ренты

Естественную норму заработной платы легко определить, если вспомнить, что она измеряется по количеству приобретенного в распоряжение труда. Норма заработной платы есть фактически реальная цена единицы труда, например, одного дня; это означает, что за эту заработную плату можно купить или приобрести в распоряжение одну единицу труда. Поэтому норма заработной платы равна единице по определению. Этого тривиального утверждения достаточно для определения нормы заработной платы без каких либо гипотез о том, как она *расходуется*. Это несколько не меняет идею Смита, согласно которой эта заработная плата должна позволять работнику обеспечить существование своей семьи и свое собственное:

“Человек всегда должен иметь возможность существовать своим трудом, и его заработная плата должна по меньшей мере быть достаточной для его существования. Она даже в большинстве случаев должна несколько превышать этот уровень; в противном случае ему было бы невозможно содержать семью, и раса этих рабочих вымерла бы после первого поколения” (139, 65-66).

Однако это замечание касается определения не заработной платы, а цены средств существования, как это показывает цитата, уже приводившаяся выше:

“Правда, он может иногда купить большее количество этих товаров, иногда меньшее, но в данном случае изменяется ценность этих товаров, а не ценность труда, на который они покупаются” (102, 40).

Сумма заработной платы, уплаченная за производство товара, т.е. произведение нормы заработной платы на количество вложенного труда, таким образом, просто равно этому вложенному

труду. Это результат, к которому нас уже привел пример с наемным охотником: отдав день труда, вложенный в произведенный товар (здесь два оленя), он получает ценность, равную одному дню труда (один олень). Эта первая “составная часть” цены любого товара определяется, если только известно количество труда, необходимого для его производства.

Рента тоже имеет естественную норму, но она не поддается экономическому определению. Фактически, это цена монополии на землю, которая зависит только от соотношения сил между землевладельцем и фермером-капиталистом. Состояние этого соотношения сил само зависит от уровня цен на сельскохозяйственные продукты. Кстати, эта неопределимость ренты не имеет болезненных последствий для теории цены именно потому, что она сама является *следствием*, а не *причиной* цены:

“Отсюда следует, надо заметить, что рента входит в состав цены продукта иным образом, чем заработная плата и прибыль. Высокая или низкая заработная плата и прибыль на капитал являются причиной высокой или низкой цены продукта; больший или меньший размер ренты является результатом последней. Цена продукта высока или низка в зависимости от того, высокую или низкую заработную плату и прибыль приходится выплачивать для того, чтобы данный продукт доставлялся на рынок. Но цена продукта дает высокую или низкую ренту или не дает никакой ренты в зависимости от того, высока ли эта цена или низка, превышает ли она намного или незначительно или совсем не превышает сумму, достаточную для покрытия заработной платы и прибыли” (223, 121).

Поскольку заработная плата, которая входит в определение естественной цены товара, может быть известна, и поскольку рента в него не входит, это определение теперь полностью зависит от определения *прибыли*. Для теории ценности у Смита требуется теория *прибыли*.

4.3. Специфика прибыли

Обновление соответствия между доходом — прибыль — и социальным классом — капиталисты — недостаточно; если мы хотим определить этот класс, основываясь на этом доходе, надо аналитически учитывать *специфику* этого дохода по сравнению с доходами других классов. Эта специфика появляется сначала через отрицание:

- прибыль отличается от заработной платы тем, что она *не зависит от труда* того, кто ее получает:

“Но могут подумать, что прибыль на капитал представляет собою лишь другое обозначение для заработной платы за особый вид труда, а именно за труд по надзору и управлению делом. Однако эта прибыль совершенно не похожа на заработную плату, она устанавливается совсем на иных началах и не стоит ни в каком соответствии с количеством, тяжестью или сложностью этого предполагаемого труда по надзору и управлению” (118, 51).

- прибыль отличается от ренты тем, что она не является доходом от монополии, не связанным с производством.

Далее специфика прибыли появляется в положительном плане, в двух характеристиках:

- прибыль — это доход от авансированного капитала;
- она пропорциональна величине капитала:

“Поэтому стоимость, которую рабочие прибавляют к стоимости материалов, распадается сама в этом случае на две части, из которых одна идет на оплату их заработной платы, а другая — на оплату прибыли их предпринимателя на весь капитал, который он авансировал в виде материалов и заработной платы. У него не было бы никакого интереса нанимать этих рабочих, если бы он не мог рассчитывать получить от продажи изготовленных ими

произведений что-нибудь сверх суммы, достаточной лишь на возмещение его капитала; точно так же он не был бы заинтересован затрачивать больший капитал, а не меньший, если бы его прибыли не соответствовали величине употребленного в дело капитала...Прибыль определяется вообще ценностью употребленного в дело капитала и бывает больше или меньше в зависимости от размеров этого капитала” (118, 51).

Можно получить важные следствия каждой из этих характеристик:

- в рассматриваемом Смитом обществе, где производство предполагает авансирование капитала, этот аванс в любой отрасли возвращается к капиталисту возросшим на величину прибыли. Значит, прибыль является общей формой, которую приобретает чистый продукт, обнаруженный физиократами лишь в одном сельском хозяйстве. *Прибыль — это цена чистого продукта.*
- специфика прибыли выражается в существовании нормы прибыли, определяемой как отношение цены чистого продукта к цене средств производства и средств существования, авансированных работникам. Это число — или скорее это отношение — измеряет способность каждого капитала приносить деньги и является экономическим выражением положения капиталиста в обществе.

Теперь мы знакомы с природой прибыли и знаем, что следует понимать под нормой прибыли. Остается определить, что следует понимать под ее “естественным” уровнем; и именно с этим определением возникает проблема.

4.4. Неопределимость прибыли

Можно начать с двух следствий касающихся *источника* и *условия существования* прибыли:

- прибыль “удерживается” из ценности продукта труда. Хотя она относится к капиталу, ее источником является труд (это положение будет полностью перевернуто теорией маржиналистов, в которой прибыль, окрещенная “процентом”, создается капиталом);
- прибыль существует лишь при условии, что количество труда, приобретенного в распоряжение за произведенные товары (= их меновая ценность), больше, чем количество труда, вложенное в них (= необходимое, чтобы их произвести); в нашем примере, для одного оленя первое равно одному дню, а второе — половине дня. Это приводит к очень важному следствию: уплатив работнику заработную плату, равную ценности одного оленя, капиталист покупает (приобретает в распоряжение) один день труда; но в товар, который получает при этом работник, когда он тратит свою заработную плату, вложена лишь половина дня труда; вывод: все происходит так, будто работник меняет один день труда на (продукт, произведенный за) половину дня труда; или, другими словами: *часть* (в данном случае половина) *труда, который он предоставил, ему не оплачена.*

Можно было бы прийти к выводу, что прибыль, источником которой является труд, а условием существования — невыплата за часть этого труда, аналогична краже. Тогда ее определение управлялось бы не экономическим законом, а лишь соотношением сил между работниками и капиталистами. Но это вовсе не так: прибыль базируется на *обмене*, пусть и специфическом. Этот обмен приводит к появлению капиталиста, который располагает товарами, необходимыми для производства (и прежде всего, средствами существования), и работника, у которого их нет и который может продать только свой труд. Ни исторические корни такого распределения ролей, ни способ его воспроизводства не анализируются Смитом. Существенным является то, что прибыль основана на специфическом обмене труда на средства существования.

Мы видим, что у Смита есть два уровня восприятия прибыли:

- при ее определении как дохода, пропорционального авансированному капиталу;
- при определении ее величины, как дохода от капитала, использованного для найма рабочей силы.

Если это определение прибыли является характерным для классической политической экономии (мы найдем его у Рикардо), то именно этот способ нахождения ее величины приводит к проблеме. Он приводит даже к полному краху подход Смита, вызывая неопределимость прибыли. Эта неопределимость проявляется в замкнутости рассуждений. В самом деле:

- поскольку прибыль является “составной частью” цены товара, определение этой цены предполагает знание прибыли;
- поскольку прибыль равна разности между количеством труда, приобретенного в распоряжение за товар, и количеством вложенного труда, ее определение предполагает знание первого, т.е. цены.

Чтобы определить цену, надо знать прибыль; а чтобы знать прибыль надо уже знать цену. Круг определений замкнут. Это не должно нас удивлять: это логическое следствие теории ценности Смита. Фактически, она рассматривает цену товара в рамках обмена вообще (на любой другой товар), через его цену при специфическом обмене (на труд). Определение одной цены делается через определение другой цены. Определяя один обмен через другой, т.е. замыкаясь в рамках обмена, Смит может лишь двигаться по замкнутому кругу. Следствием этого является неопределимость прибыли, т.е. дохода, имеющего своим условием этот обмен товаров на труд.

Этот вывод не является таким уж отрицательным, как кажется. Понятие естественной цены, измеренной количеством приобретенного в распоряжение труда, является инструментом,

приспособленным для представления классового общества, основанного на обмене. Неопределимость прибыли пока мешает рассматривать это представление общества, как логически согласованную теорию. Но, в то же время, представляются два пути, по которым такое определение может быть найдено:

- либо постараться найти цену непосредственно, уходя от обмена и обращаясь к характеристикам товара в производстве; тогда прибыль будет найдена из известной цены;
- либо постараться определить непосредственно прибыль, также в производстве; тогда цена будет найдена исходя из знания этой “составной части”.

Эти два пути являются двумя сторонами подхода, который мы найдем у Рикардо. Но сначала следует остановиться на одном из последствий краха теории Смита, поскольку оно имеет важные идеологические последствия.

5. Неопределимость рынка

В своем труде Смит пытается показать не только, что обмен является источником благосостояния индивидуумов и богатства наций, но также, что он достигает этого результата *сам собой*. Другими словами, давая индивидуумам свободно ориентировать свою деятельность в соответствии с их собственными интересами, мы с необходимостью обеспечим интересы общества в целом. Это знаменитое высказывание о “невидимой руке”:

“И поскольку каждый отдельный человек старается по возможности употреблять свой капитал на поддержку отечественной промышленности и так направлять эту промышленность, чтобы продукт ее обладал наибольшей ценностью, постольку он обязательно содействует тому, чтобы годовой доход общества был максимально велик. Разумеется, обычно он не имеет в виду содействовать общественной пользе и не сознает, насколько он

содействует ей. Предпочитая оказать поддержку отечественной промышленности, а не иностранной, он имеет в виду лишь свой собственный интерес, а направляя эту промышленность таким образом, чтобы ее продукт обладал максимальной ценностью, он преследует лишь собственную выгоду, причем в этом случае, как и во многих других, он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем и не входила в его намерения; при этом общество не всегда страдает от того, что эта цель не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действительным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится делать это” (том 2, стр. 42-43, 332).

Наличие такой “невидимой руки” важно вдвойне. С одной стороны, рука существует: обмен направляет индивидуальную активность эффективно (нельзя сделать лучше) и правильно (в общих интересах); с другой стороны, она невидимая: обмен уважает свободу индивидуумов и, более того, он используется — и развивается — чтобы способствовать общественному благу.

Кроме неявного определения свободы индивидуума и капиталиста (каждый “индивидуум” использует свободно именно свой капитал), здесь можно найти основу идеи о том, что капиталистическое рыночное общество:

- самое свободное общество
- по этой причине, самое эффективное общество.

Политическая экономия, теория такого общества, является, таким образом, *экономическим выступлением* (поскольку оно принимает точку зрения эффективности) *за свободу*. Значит, Смит стоит у истоков либеральной идеологии, одним из лейтмотивов которой является оппозиция государству; в этом он исключительно актуален:

“Очевидно, что каждый человек, сообразуясь с местными условиями, может гораздо лучше, чем это сделал бы вместо него любой государственный деятель или законодатель, судить о том, к какому именно роду отечественной промышленности приложить свой капитал и продукт какой промышленности может обладать наибольшей ценностью. Государственный деятель, который попытался бы давать частным лицам указания, как они должны употреблять свои капиталы, обременил бы себя совершенно излишней заботой, а также присвоил бы себе власть, которую нельзя без ущерба доверить не только какому-либо лицу, но и какому бы то ни было совету или учреждению” (том 2: 43, 332-333).

Мы находим здесь три повторения антигосударственного кредо: в экономике государство *бесполезно* (поскольку невидимая рука рынка сама осуществляет распределение ресурсов), *вредно* (поскольку его вмешательство обязательно удаляет от оптимальной ситуации, создаваемой рынком), и *чем более эффективно, тем более вредно, и* (поскольку привносимая этим вмешательством неоптимальность будет настолько больше, если государство вмешивается со своими собственными критериями).

Здесь у Смита речь идет не просто о мнении, как это часто встречается у экономистов сегодня. Он старается это показать, обращаясь для этого к соотношению естественной и рыночной цены. Фактически, естественные цены выражают экономически общественную согласованность, т.е. способность различных классов получать доходы по естественным нормам. Рыночные же цены являются непосредственным результатом свободных действий индивидуумов. Тяготение рыночных цен к естественным означает, что индивидуальная свобода ведет к общественной согласованности. Демонстрация этого предполагает, что существует механизм, благодаря которому рыночные цены стремятся к естественным. У Смита этот механизм опирается на передвижении капитала из отраслей где норма прибыли ниже естественной в отрасли, где она

равна или выше естественной. Эти непрерывные перемещения капитала изменяют предложение различных товаров при неизменном спросе (поскольку он определен при естественных ценах), и поэтому меняют рыночные цены, пока они не сравняются с естественными. По определению естественных цен норма прибыли при этом выравнивается, и движение капитала прекращается.

Этот механизм предполагает, с одной стороны, что естественная норма прибыли определена независимо от спроса и предложения, а с другой стороны, что капиталисты знают ее, чтобы сравнивать с ней их собственную норму прибыли. Первое условие наталкивается на неопределимость прибыли, упомянутую выше, а второе условие означает, что рынок централизован, что противоречит представлению в терминах “невидимой руки” ¹. Хотя Смит общепризнан как первый апостол экономического либерализма, следует признать, что у него не удастся найти строго сформулированных теоретических основ этой доктрины.

¹ Эта проблема централизации рынка вновь возникает в экономическом анализе его функционирования. В других теоретических рамках она встретится у Вальраса и в современной теории общего равновесия.

ГЛАВА 4

ДАВИД РИКАРДО: РАСПРЕДЕЛЕНИЕ И ДЕНЬГИ

1. Первый современный экономист

Джон Мейнард Кейнс писал, что “Рикардо покорил Англию столь же полно, как святая инквизиция покорила Испанию”¹. Это суждение, взятое из критики теории Рикардо, хорошо выражает интеллектуальное и политическое влияние Рикардо на политическую экономию XIX века. Его можно сравнить только с влиянием самого Кейнса в XX веке. Двух английских экономистов объединяет умение разработать простую и строгую теорию и сделать из нее практические выводы, способные увлечь умы.

Давид Рикардо родился в Лондоне в 1772 г. в еврейской семье, эмигрировавшей из Нидерландов и принявшей христианство. С 14 лет он работает со своим отцом на Лондонской бирже. Лишенный наследства после своей женитьбы, Рикардо становится маклером на бирже и за несколько лет сколачивает такое состояние, что удаляется от дел в 1814 г. Став землевладельцем, успешно участвует в публичных дебатах по ряду экономических вопросов. В 1819 г. избирается в Палату общин. Умирает от болезни в своем имении Гаткомб Парк в 1823 г.

Первые статьи Рикардо датированы 1809 г. и посвящены вопросам теории денег. *Спор о слитке* противопоставил два объяснения обесценения фунта стерлингов, проявлявшемся в высокой цене на золото и неблагоприятном обменном курсе. Первое объяснение связывало обесценение с излишней эмиссией бумажных

¹ Кейнс. *Общая теория занятости, процента и денег* (1936: 54). Цитируется по: Дж.М. Кейнс. *Общая теория занятости, процента и денег*. Москва. Издательство “Прогресс”, 1978. стр. 85.

денег Английским банком, прежде всего с внешним дефицитом, спровоцированным участием Англии в наполеоновских войнах. Рикардо доказывал первую позицию в своем эссе 1810 г. *Высокая цена слитков — доказательство обесценения банкнот* (*The High Price of Bullion, a Proof of the Depreciation of Bank Notes*). В 1816 г. он публикует *Предложения в пользу экономичного и устойчивого денежного обращения* (*Proposals for an Economical and Secure Currency*), где высказывается за денежную реформу в Англии, которая с минимальными издержками гарантировала бы стабильность фунта стерлингов. Хотя его план и не был реализован целиком, он лежал в основе восстановления размена банкнот в 1821 г.

Другие крупные дебаты, в которых участвовал Рикардо, касались ”хлебных законов”. Чтобы защитить интересы землевладельцев, Парламент принимает в 1815 г. закон, ограничивающий импорт пшеницы. В своей брошюре *Опыт о влиянии низкой цены хлеба на прибыль с капитала* (*Essay on the influence of a low Price of Corn on the Profits of Stock*), написанной в 1815 г., Рикардо показывает вред этих законов, которые привели к росту цен на пшеницу и вынудили тем самым увеличить заработную плату, чтобы обеспечить жизненный уровень рабочих, в результате чего снизилась норма прибыли. Общая теория, которая строго обосновала это положение, была опубликована в 1817 г. в работе *Начала политической экономии и налогообложения* (*On the Principles of Political Economy and taxation*), где Рикардо обосновывал существование обратной зависимости между заработной платой и нормой прибыли и выводил отсюда следствия для анализа цен и экономического роста. Основной вывод из этого положения состоял в важности свободной международной торговли, позволяющей каждой стране специализироваться на производстве той продукции, для которой она имеет сравнительное преимущество.

После публикации своего главного труда, в третье издание которого в 1821 г. были внесены значительные изменения, Рикардо

продолжал исследования как по вопросам теории денег. *План учреждения национального банка (Plan for National Bank, 1823*, опубликован посмертно в 1824 г.), так и по теории ценности и распределения (*Absolute value and Exchange value, 1823*, оставалась неопубликованной вплоть до 1951 г.). В то время как его денежные концепции оставались в рамках того, что он отстаивал ранее, в его подходе к ценности произошла эволюция, которая привела к видимым противоречиям с положениями *Начал*. На этом моменте следует остановиться подробно.

Практические рекомендации Рикардо в конце концов были признаны, пусть и с некоторым опозданием. Акт о Банковской хартии (*Bank Charter Act*) 1844 г. преобразовал Английский банк в соответствии со взглядами Рикардо, но потребовалось более века, чтобы политика размена банкнот на золотые слитки — а не только на монеты — была принята (1925 г.). Отмена в 1846 г. “хлебных законов” ознаменовала начало применения доктрины свободного обмена, которая обеспечила могущество Великобритании в XIX веке и продолжает и сегодня определять международные экономические отношения.

Влияние Рикардо на экономическую науку более спорно. Приведя классическую школу к ее апогею, он безраздельно возглавлял ее до самой “маржиналистской революции” в 1870-х годах, которая сделала те же практические выводы из других теоретических принципов, и прежде всего, отказалась от предпочтения, данного Рикардо анализу распределения доходов. Парадоксально для защитника капитализма, этот момент в подходе Рикардо был увековечен марксистами. Этим объясняется тот факт, что на Рикардо ссылаются и Карл Маркс, как на основоположника трудовой теории ценности, и Альфред Маршалл, как на предшественника теории маржиналистов. Публикация Пьеро Сраффой, начиная с 1951 г., *Трудов Давида Рикардо (Works and correspondence of David Ricardo)* положила начало повторному открытию этого автора и выявила его особенности по сравнению с

теориями маржиналистов и марксистов. “Нео-рикардианское” течение, опираясь на выводы, приведенные Пьеро Сраффа в работе *Производство товаров посредством товаров (Production of Commodities by means of Commodities)* (1960), имело потенциал для развития, но не получило широкого признания.

Другой элемент спора вытекал из критики Кейнса в адрес Рикардо за то, что он ответственен за презрение со стороны экономистов старшего поколения к Кейнсу в связи с его анализом совокупной потребности и способности рынка к достижению равновесия с полной занятостью как основы “классического” экономического роста. Не стал ли Рикардо таким же символом либеральной концепции в макроэкономике, как Смит — символом либеральной концепции распределения ресурсов? Но парадокс состоит в том, что творчество Рикардо часто рассматривается лучшими защитниками рыночной экономики как обходной путь на пути к истинной научной теории этой экономики (теории общего равновесия по Вальрасу) и поэтому как препятствие на пути прогресса в ее анализе.

Таким образом, история экономической науки встречает две трудности при анализе творчества Рикардо. С одной стороны, выявление отличий его теории от теорий его последователей приводит к подчеркиванию дистанции между ним и ортодоксальными экономистами, доминирующими сегодня. Это неизбежно ставит под сомнение то место, которое отведено Рикардо. Он, без сомнения, вместе с Марксом и Кейнсом, является одним из авторов, которых история экономической мысли показывает с самой лучшей стороны¹. С другой стороны, споры об интерпретации

¹ Суровость суждений Шумпетера по поводу теории Рикардо особенно показательна: “это отличная теория, которая не может быть опровергнута и в которой не хватает только смысла» и “нужно сказать хотя бы раз: то, что сделал рикардианский анализ — это отход” (Шумпетер, *История экономического анализа*, 1954, стр. 473-4). Шумпетер, кстати, подчеркивает, что то же самое можно сказать и о Кейнсе: “Сходство целей и методов этих

Рикардо относятся лишь к одной части его взглядов, а именно — к ценам и распределению¹. Что касается другой части (денежной теории), Рикардо общепризнан как бесспорный представитель ортодоксальной позиции, идет ли речь о количественной теории денег или о теории паритета покупательной способности. Однако, аналитическая связь между этими двумя частями далеко не столь ясна, и эта неопределенность выявляет трудность включения денег в теорию ценности, присутствующую и сегодня. Поэтому нам следует рассмотреть особенности рикардианской теории денег. Двойственная теория денег будет предметом последней секции (5) этой главы.

Представляется целесообразным вначале рассмотреть сложные связи, существующие между теорией цен и теорией распределения у Рикардо. Теория цен — или, в классических терминах, теория меновой ценности, — появляется у Рикардо в первой главе *Начал*, озаглавленной *О ценности* (в русском переводе — *О стоимости*, прим. ред.). Эта глава претерпела существенные изменения между 1-м (1817) и 3-м изданием (1821), и позднее эта теория была еще раз переработана в последней рукописи Рикардо *Абсолютная и меновая ценность*², неизданной до 1951 г. Подведем итоги: Рикардо сначала утверждает принцип трудовой теории стоимости, согласно которому товары обмениваются пропорционально количеству труда, затраченному на их производство. Затем он признает, что этот принцип “существенно видоизменяется” из-за действия капитала. Наконец, он делает вывод, что существует не одна, а две причины

двух выдающихся людей действительно потрясающее. [...] В этом вопросе они были братьями по духу” (там же: 473, прим. 2).

¹ Эти споры возникли из-за интерпретации этой теории, данной Пьеро Сраффа. Они выявили очень различные позиции по этому вопросу. См., в частности, оживленную дискуссию между Д. Холландером (*Экономика Давида Рикардо*, Лондон, Хейнеманн, 1979), и П. Гареньяни (*Об интерпретации Холландером ранней теории прибыли у Рикардо*), *Cambridge Journal of Economics*, том. 6, 1982).

² Французский перевод в Тетрадах по политической экономии (*Cahiers d'Économie Politique*), №2, 1975, стр. 231-264.

относительной стоимости товаров, причем второй является норма прибыли.

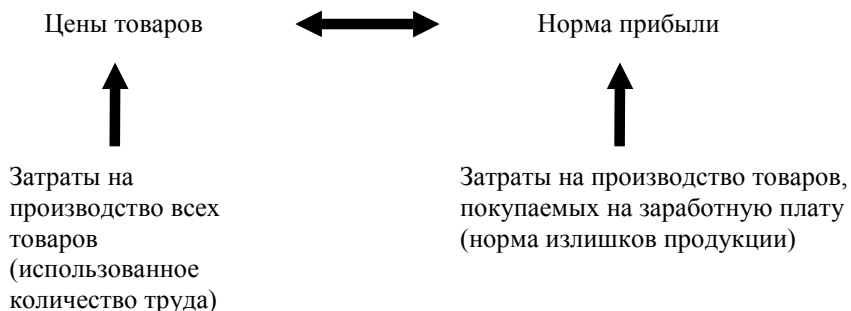
Характеристика Рикардо как теоретика трудовой теории ценности, популяризированная как Шумпетером, так и Марксом, весьма неточна. И одна из заслуг Сраффы — установление этого факта, как в его полном издании трудов Рикардо, так и в его собственной работе *Производство товаров посредством товаров* (1960 г.). В то же время становится очевидным, что эта трактовка не оправдывает заимствование рикардианской теории ценности маржиналистской теорией, что пытались проделать Альфред Маршалл вчера и Самюэль Холландер сегодня¹. Адам Смит — единственный автор, по отношению к которому эта эволюция рикардианской теории цен может быть понята. Это подтверждает, что попытка Рикардо хорошо вписывается в рамки классической теории.

В теории цен и распределения у Смита (см. гл.3) мы обнаружили “порочный круг”: оставаясь в рамках анализа обмена, меновая ценность (естественная цена) зависит от нормы прибыли, последняя же сама зависит от цены. Рикардо попытался разорвать этот “порочный круг”, переходя из сферы обмена в сферу производства, и делает это последовательно с двух сторон. Сначала он определяет меновую ценность товаров через трудность их производства, измеренную количеством труда, что позволяет ему сделать существенные выводы о распределении доходов и накоплении капитала. Затем, встретив непреодолимые трудности, Рикардо пытается выйти с другого конца “порочного круга” А. Смита, определяя норму прибыли через затраты на производство потребительских благ, покупаемых на заработную плату, измеренные по норме излишков продукции. Удивительно, что в этом направлении ориентированы его первые размышления о прибыли, предшествовавшие *Началам*, и его последние размышления о ценности. Пришлось ждать более столетия, чтобы увидеть эти

¹ *Экономика Давида Рикардо*, Лондон, Хейнеманн, 1979.

догадки подтвержденными с публикацией работы Пьеро Сраффы *Производство товаров посредством товаров* (1960).

Попытка Рикардо может быть резюмирована следующей схемой:



Мы последовательно проанализируем теорию цен как индикаторов затрат на производство (2), теорию, вытекающую из распределения доходов и накопления капитала (3) и взаимосвязь между нормой прибыли и естественными ценами (4)¹.

2. Теория цены как индикатора затрат на производство

2.1. Свободно воспроизводимые товары

Прежде всего, Рикардо отбрасывает теорию ценности, развитую Смитом (основанную на праве распоряжения чужим трудом):

“Ценность (стоимость в русском переводе, прим. ред.) товара, или количество какого-либо другого товара, на которое он обменивается, зависит от относительного количества труда, которое

¹ Окончательное издание трудов Рикардо было опубликовано Пьеро Сраффой при участии Мориса Добба: *Труды Давида Рикардо (Works and Correspondence of David Ricardo)*, Cambridge, Cambridge University Press, тома с I по XI, 1951-73, далее *Труды*. Ссылки на *работу Начала политической экономии и налогообложения (On Principles of Political Economy and Taxation)*, будут здесь приводиться по французскому изданию: *Начала политической экономии и налогообложения*, Париж, Кальман-Левы, 1970.

необходимо для его производства, а не от большего или меньшего вознаграждения, которое уплачивается за этот труд” (13, т. 1, стр. 33)*.

Как получен этот результат? Через более точное определение товара и критику неизменности ценности труда.

Товар, о котором идет речь — это не просто любая вещь, которая обменивается. Рикардо дает ему очень строгое определение (введя в свою очередь различие между потребительской и меновой ценностью):

“...говоря о товарах, их меновой ценности и законах, регулирующих их относительные цены, мы всегда имеем в виду только такие товары, количество которых может быть увеличено человеческим трудом и в производстве которых действие конкуренции не подвергается никаким ограничениям” (14, т. 1, стр. 34).

Здесь видно два условия: что вещь может быть воспроизведена трудом, и что это может быть сделано свободно. Таким образом, за рамками теории находятся невоспроизводимые предметы (“К такого рода товарам принадлежат некоторые редкие статуи и картины, редкие книги и монеты, вина особого вкуса (...). Ценность их совершенно не зависит от количества труда, первоначально необходимого для их производства и изменяется в зависимости от изменения богатства и склонностей лиц, которые желают приобрести их” (14, т.1, стр. 34), и предметы, производимые в рамках монополии (“Цена товаров, монополизированных отдельным лицом или какой-либо компанией, изменяется в согласии с законом, который был изложен лордом Лодердалем: она падает пропорционально увеличению их количества продавцами и повышается в соответствии

* Цитируется по: Давид Рикардо. Сочинения. Государственное издательство политической литературы. Москва. 1955.

с усилением требований на них со стороны покупателей. Цена их не обязательно связана с их естественной ценностью” (312. т. 1, стр. 317).

Когда Рикардо пишет:

“Товары, обладающие полезностью, черпают свою меновую ценность из двух источников: своей редкости и количества труда, требующегося для их производства” (14, т. 1, стр. 33),

не следует думать, что любой товар берет свою ценность из обоих источников. Некоторые товары (не воспроизводимые свободно) черпают свою ценность от своей редкости — и они не представляют никакого интереса для понимания общества; большая часть товаров, — результат существующего разделения труда в обществе; они берут свою ценность от затраченного на их производство труда — и именно их следует рассматривать. Рикардо еще и потому не может рассматриваться как прародитель теории маржиналистов, что терминология, на которой настаивает эта теория, им явно отбрасывается при разработке теории “естественной” ценности.

Почему нужно отказываться от данного А. Смитом определения ценности как основанной на праве распоряжения чужим трудом? Мы видели в главе 3, что выбор в пользу права распоряжения трудом как меры меновой ценности товаров делается по причине неизменной ценности труда. Против этой неизменности протестует Рикардо:

”Адам Смит, весьма искусно показав недостаточную пригодность такого изменчивого мерил, как золото и серебро, для определения изменения ценности других вещей, сам избрал не менее изменчивое мерило, остановившись на хлебе или труде (...).

...Разве не так же изменчива и ценность труда, на которую, как и на все другие вещи, влияет не только отношение между спросом и предложением, — отношение, постоянно изменяющееся с каждой переменной в состоянии общества, — но и изменение цен на пищу и

другие необходимые предметы, на которые расходуется заработная плата?” (17, т. 1, стр. 36).

Значит, ценность труда меняется, как в краткосрочном периоде (в зависимости от спроса и предложения) — и поэтому является столь же плохим эталоном, как пшеница — так и в долгосрочном (в зависимости от цен на блага, покупаемые на зарплату) — и поэтому является столь же плохим эталоном, как золото и серебро.¹ Заметим, что Рикардо отбрасывает в этом случае идею, что цена средств существования зависит от зарплаты, чтобы принять обратную зависимость:

”Итак, неправильно говорить вместе с Адамом Смитом, что если труд ”может иногда купить большее количество этих товаров, иногда меньшее, но в данном случае изменяется ценность этих товаров, а не ценность труда, на который они покупаются”...

[Напротив], настоящую или прошлую относительную ценность товаров определяет сравнительное количество их, которое производит труд, а не сравнительные количества, которые даются рабочему в обмен на его труд” (18, т 1, стр. 37-38).

Эта связь зарплаты с ценами на потребительские блага имеет важные последствия для эволюции накопления капитала, как мы увидим в секции 3.

Значит, это количество труда, затраченного на производство товаров, регулирует их меновые ценности. Такая позиция приводит к исчезновению “порочного круга”, в который попала аргументация

¹ Смит писал в Богатстве народов:

“...мы не можем определить действительную стоимость различных товаров от одного столетия к другому количествами серебра, которые даются за них. Мы не можем определить ее от одного года к другому количествами хлеба. Но количествами труда мы можем с величайшей точностью определить ее как от столетия к столетию, так и от одного года к другому”. (Смит, 1776, стр. 69, стр. 43 цитируемого перевода).

Смита, поскольку определение цены одного товара отправляет не к определенному обмену (между трудом и капиталом), а к характеристике производства, которая может быть определена независимо от цен. Одновременно труд обеспечивает принцип определения меновой ценности, поскольку позволяет измерить большие или меньшие затраты на производство товаров, что по определению управляет их обменом¹.

2.2. Труд прямой и косвенный

То, что меновая ценность товара равна количеству труда, затраченного на его производство, мы встречаем уже у Смита; однако, это касается, согласно Смигу, только “грубого и примитивного” общества, в котором количество труда, полученное в распоряжение за товар, равно количеству труда, затраченного на производство товара. После возникновения накопления капиталов и земельной собственности эти две величины становятся различными и только труд, полученный в распоряжение, остается мерой меновой ценности. Следует ли считать, как Рикардо, что эти два элемента не оказывают никакого воздействия на меновую ценность, поскольку в любом обществе именно затраченный на производство товаров труд является принципом, определяющим ценность? Ответ различен для каждого из двух элементов.

Частная собственность на землю порождает, как и у Смита, ренту; но она не является “составной частью” цены товаров. Переняв в этом вопросе идеи Андерсона и Мальтуса, Рикардо фактически полагает, что рента имеет не абсолютный характер, связанный с

¹ Рикардо осознает проблемы, возникающие при измерении затраченного на производство товаров труда, из-за его неоднородности. Он предлагает взвешивать каждый тип труда по его положению в шкале затрат, которая предполагается заданной на длительный срок. Это не восстанавливает логическую замкнутость аргументации А. Смита, поскольку не приводит к фиксации уровня заработной платы.

монополией на землю, а дифференциальный, связанный с различным плодородием земель.

Однако сельскохозяйственный продукт — например, центнер пшеницы — может иметь только одну естественную цену, к которой тяготеет единая цена на рынке; эта цена обязательно устанавливается в соответствии с количеством труда, необходимого для производства центнера пшеницы на наименее плодородном (из используемых) участке, поскольку в противном случае производство на этом участке земли приводило бы к убыткам и было бы прекращено. На других, более плодородных участках, количество труда на производство центнера пшеницы будет по определению меньше; но тем не менее цена, полученная от его продажи будет та же. На этом участке земли возникает, таким образом, разница, которая постоянно присваивается его владельцем в форме ренты. Можно констатировать:

- что норма ренты меняется в зависимости от земли
- что наименее плодородная земля не приносит ренты
- что цена товара, определенная на этой земле, не включает ренту.

Следующий пример иллюстрирует эту теорию дифференциальной ренты. Пусть имеется три земельных участка 1, 2 и 3 с разным плодородием, но на которых производится одинаковое количество пшеницы (b). Из-за различия в плодородии производительность труда на земельном участке 1 выше, чем на участке 2, а на участке 2 — выше чем на участке 3. Если l_b — количество труда, затрачиваемое на производство одной тонны пшеницы, то сделанные выше предположения о плодородии участков означают, что $l_b^1 < l_b^2 < l_b^3$. Конкуренция на рынке пшеницы приводит к установлению ее единой меновой ценности V_b , которая, естественно, определяется издержками на менее плодородном участке земли; в противном случае производство на нем было бы убыточным и прекратилось. Как следствие, $V_b = l_b^3$. Измеренная в единицах труда рента, получаемая с каждого участка земли, равна

разности между ценой продажи и ценой производства на нем. Владелец участка земли 1 получает ренту $T^1 = v_b - l_b = l_b^3 - l_b^1$, владелец участка 2 — ренту $T^2 = v_b - l_b = l_b^3 - l_b^2$, а владелец участка 3 — ренту $T^3 = v_b - l_b = l_b^3 - l_b^3 = 0$. Мы видим, таким образом, что $T^1 > T^2 > T^3 = 0$.

Таким образом, рента есть следствие, а не причина цены: “Не потому хлеб дорог, что платится рента, а рента платится потому, что хлеб дорог” (поскольку цена хлеба определяется издержками его получения на наименее плодородной земле). Закрепление земли в собственность, давшее начало дифференциальной ренте, не оказывает никакого эффекта на цену товаров:

“...сравнительная ценность сырых материалов повышается потому, что на производство последней добытой доли их затрачивается больше труда, а не потому, что землевладельцу уплачивается рента. Ценность хлеба регулируется количеством труда, затраченного на производство его на земле того качества или с той долей капитала, при которых не платят ренты. Не потому хлеб дорог, что платится рента, а рента платится потому, что хлеб дорог. Справедливо поэтому было замечено, что цена хлеба нисколько не понизилась бы, если бы даже землевладельцы отказались от всей своей ренты” (53, т 1., стр. 70-71).

Что же теперь получается с накоплением капитала, являющимся, согласно Смиту, другой причиной различия между трудом, затраченным на производство товаров, и трудом, получаемым в распоряжение? Оно порождает прибыль, которая для Рикардо, как и для Смита, является составной частью цены товара. Тем не менее, это не ставит под сомнение — по крайней мере в данный момент — теорию ценности, как затраченного на производство товаров труда. Почему?

Согласно Рикардо, не следует делать различия между “цивилизованными и процветающими народами” и “грубым и примитивным обществом” с этой точки зрения, поскольку и те и другие уже знакомы с капиталом:

“Даже в том первобытном состоянии общества, на которое указывает Адам Смит, охотнику нужен для его промысла некоторый капитал, хотя возможно созданный и накопленный им же самим. Без какого-либо оружия нельзя убить ни бобра, ни оленя, и поэтому ценность этих животных регулируется не только временем и трудом, необходимыми, чтобы убить их, но и временем и трудом, необходимыми для снабжения охотника капиталом — оружием, с помощью которого их убивают” (23, т 1, стр. 42).

Значит, одно и то же правило позволяет определить меновую ценность в любом обществе и оно заключается в учете прямого труда, затраченного на производство товара (рабочими, которые его производят), и косвенного труда, который он содержит (т.е. труда, затраченного производителями использованных в этом производстве средств производства, который переносится на товар, когда эти средства потребляются в процессе производства):

“...меновая ценность произведенных товаров пропорциональна труду, затраченному на их производство; не только на непосредственное производство, но и на изготовление орудий и машин, требующихся для того вида труда, при котором они применяются” (24, т. 1, стр. 43).

Накопление капитала воздействует, таким образом, на цены товаров; в то же время это не только не опровергает, но даже обобщает их определение через затраченный на производство товаров труд.

Такое рассмотрение капитала имеет важные последствия. Оно позволяет определить капитал безо всяких ссылок на прибыль, как цену некоторого количества средств производства. Такое “овеществление” капитала (т.е. его приравнивание к вещам) имеет многочисленные последствия с различным идеологическим значением:

- Капитал — это продукт труда, даже если это и труд прошедший. Это может привести как к идее о том, что капиталисты владеют капиталом сегодня потому, что они его произвели вчера, так и к другой идее, что это владение является результатом ограбления истинных производителей капитала. В любом случае капитал является условием производства столь же естественным, как и труд, поскольку он является продуктом труда (это не означает, в то же время, что он является, как у маржиналистов, “фактором производства”); то, что он является продуктом, означает прямо противоположное).
- Капитал не возникает как результат общественных отношений между индивидуумами (капиталистами и рабочими), поскольку он определен без всяких ссылок на специфический доход и без какой-либо связи с наемным трудом. Идея обмена между капиталом и заработной платой не может больше возникнуть.
- Эта концепция капитала как цены некоторого количества средств производства согласуется с определением заработной платы как цены некоторого количества средств существования и устраняет различие между авансом в форме средств производства и авансом в форме заработной платы. В обоих случаях мы имеем блага, авансированные капиталистом в производство, оно возникает не просто как результат вложения капитала в оплату наемного труда, но авансирования капитала в форме средств производства и

средств существования. Этот аспект мы находим в “неорикардианской” теории, пропагандируемой Сраффой.

Резюмируем то, к чему мы пришли:

- меновая ценность товара отражает, по Рикардо, затраты на его производство, и для их определения нужно учитывать товары, которые для этого используются;
- эти затраты выражаются количеством труда, прямого или косвенного, которое требуется для этого производства.

Эта теория ценности как вложенного труда может быть проиллюстрирована следующим образом. Пусть единица товара i требует для своего производства количество l_{0i} прямого труда (того, который производит непосредственно i) и количество $l_{1i}, l_{2i}, \dots, l_{ti}$ косвенных затрат труда, совершенных в периоды $-1, -2, \dots, -t$ для производства сырья и средств производства для единицы товара i . Меновая ценность единицы товара i , измеренная в количестве однородного труда, равна

$$v_i = l_{0i} + l_{1i} + l_{2i} + \dots + l_{ti}$$

Интерес этой теории заключается в возможности сделать непосредственные выводы о распределении доходов и накоплении капитала. Это мы сейчас увидим.

3. Теория распределения доходов и накопления капитала

Вопрос распределения доходов является, по Рикардо, центральным в политической экономии. “Определить законы, которые управляют этим распределением, — главная задача политической экономии” (9, т.1, стр. 30). Он даже более важен, чем вопрос о причинах богатства наций, поставленный Смитом, и является одним из пунктов разногласий между Рикардо и другим

великим экономистом-классиком, Томасом Робертом Мальтусом. В письме к нему, своему близкому другу, Рикардо пишет:

“По вашему мнению, политическая экономия есть исследование о природе и причинах богатства; я думаю, что ее следует скорее назвать исследованием о законах, на основе которых продукт труда распределяется между классами, участвующими в его создании. Нельзя установить закона по отношению к количеству, но можно установить довольно правильный закон по отношению к пропорциям. С каждым днем я все больше убеждаюсь, что исследование первого рода тщетно и обманчиво и что только исследование второго типа является подлинным объектом науки“.¹

На современном языке это означает, что Рикардо интересуется в меньшей степени общим количеством произведенной продукции, и в большей — ее распределением. Смысл критики, которую Кейнс адресовал Рикардо в своей работе *Общая теория занятости, процента и денег*, не только в том, что Кейнс, в свою очередь, полагал проблемы распределения неинтересными. Прежде всего он обвиняет Рикардо в том, что тот убедил экономистов, что, в противоположность тому, на чем настаивал Мальтус, совокупный спрос не может ограничивать общий уровень активности нации². Эту рикардианскую теорию можно кратко изложить в демонстрации обратного отношения между заработной платой и прибылью. На основе этой теории Рикардо рассматривает поставленный Смитом вопрос о возрастании богатства, чтобы сделать вывод о существовании тенденции к стационарному состоянию. Он вступает в спор с Мальтусом о причинах этой тенденции и их дискуссии

¹ Письмо Рикардо Мальтусу, 9 октября 1820 года, в *Трудах*, том VII: 278-9 (том V, стр.110-111).

² В *Общей теории* Кейнс цитирует письмо Рикардо Мальтусу и по этому поводу добавляет позже: Рикардо покорил Англию столь же полно, как святая инквизиция покорила Испанию. См. Собрание сочинений (Collected Writings, vol. VII: прим. 4 и стр. 32).

ознаменовали рождение макроэкономики более чем за сто лет до Кейнса.

3.1. Обратная зависимость между заработной платой и прибылью

В основе распределения доходов лежит разделение совокупной ценности всех товаров, произведенных нацией, на заработную плату, прибыль и ренту. Так, если в экономике производится n благ, обозначаемых $1, \dots, i, \dots, n$, в количествах $X_1, \dots, X_i, \dots, X_n$, и с меновой ценностью $V_1, \dots, V_i, \dots, V_n$, то совокупная ценность продукции равна

$$(2) \quad V = \sum_{i=1}^{i=n} v_i X_i,$$

где $v_i = l_{0i} + l_{-1i} + l_{-2i} + \dots + l_{-ii}$, как следует из формулы (1) в секции 2. Формула (2) может быть переписана:

$$(3) \quad V = \sum_{i=1}^{i=n} l_{0i} X_i + \sum_{i=1}^{i=n} (l_{-1i} + \dots + l_{-ii}) X_i = Y + K_0.$$

Первый член (Y) правой части (3) представляет собой ценность, созданную полным трудом, затраченным в экономике в текущем периоде; это ценность чистого продукта, который должен быть распределен в виде доходов, или национальный доход. Второй член (K_0) представляет собой перенесенную ценность прошлого труда, заключенную в доле капитала (средства производства, сырье), которая была израсходована в текущем периоде. Эта ценность K_0 (или амортизация капитала) должна быть восстановлена, чтобы продолжать процесс производства, и не может быть распределена в виде доходов.

Адам Смит различал три класса получателей доходов: рабочие, капиталисты и землевладельцы. Рикардо берет это же разделение общества на классы. Национальный доход (Y) тогда разделяется на заработную плату (W), прибыль (Π) и ренту (T):

$$(4) \quad Y = \sum_{i=1}^{i=n} l_{0i} X_i = W + \Pi + T.$$

Начнем с определения совокупной ренты T . Мы помним (см. выше в секции 2), что ценность товара (V_i) определяется в наименее благоприятных условиях производства. Поэтому, l_{0i} — это самые большие прямые затраты труда на производство единицы продукта i . Если взять снова пример производства пшеницы на трех участках 1, 2, 3 с падающим плодородием, то мы имеем $l_{0b} = l_{0b}^3$. Если X_b^1, X_b^2, X_b^3 — продукция участков, соответственно, 1, 2, 3, то количество труда, использованное в отрасли для производства X_b , равно $L_b = l_{0b}^1 X_b^1 + l_{0b}^2 X_b^2 + l_{0b}^3 X_b^3$. Так как $l_{0b}^1 < l_{0b}^2 < l_{0b}^3$, и $l_{0b} = l_{0b}^3$, то мы имеем по определению $L_b < l_{0b} X_b$. Разница $l_{0b} X_b - L_b$ — это полная рента T_b , выплачиваемая в отрасли. Распространяя эту аргументацию на все отрасли, мы получаем, что:

$$(5) \quad T = \sum_{i=1}^{i=n} l_{0i} X_i - L,$$

где L — общее количество труда в экономике. Из (4) и (5) мы выводим:

$$(6) \quad T = Y - L$$

или

$$(7) \quad Y - T = W + \Pi = L.$$

Смысл равенства (7) ясен: после вычитания совокупной ренты, национальный доход, состоящий из заработной платы и прибыли, равен общему количеству труда, использованному в экономике. Поскольку оно является величиной заданной, общая ценность, подлежащая делению на заработную плату и прибыль, подобна пирогу заданного размера, две части которого меняются в обратно пропорциональной зависимости. Основной вывод из рикардианской теории распределения — это существование обратной зависимости между заработной платой и прибылью. Эта зависимость является аналитическим выражением двух основных особенностей рикардианского представления общества:

- капиталисты и рабочие являются двумя основными классами (землевладельцы находятся в подчиненном положении);
- их интересы противоположны.

Из двух частей, на которые распадается национальный доход, совокупная заработная плата определена заранее. Она зависит фактически:

- от общего количества труда, использованного в экономике (L);
- от годовой нормы заработной платы на работающего (w)¹.

Мы имеем, таким образом:

$$(8) \quad W = Lw.$$

Соотношение (7) может быть переписано следующим образом:

$$(9) \quad \Pi = L(1 - w).$$

¹ Как упоминалось выше (примечание 9), мы предполагаем, что различные типы труда редуцированы к одному типу и что одинаковая норма заработной платы применяется к каждой единице труда.

Для заданного количества труда, использованного в экономике, масса прибыли находится в обратной зависимости от нормы заработной платы. Она сама зависит:

- от количества средств существования, составляющих годовое потребление наемного рабочего и его семьи (поскольку воспроизводство рабочего класса должно быть обеспечено в долговременной перспективе). Для данного состояния общества эти величины сами по себе заданы (значит, они соответствуют не “физиологическому минимуму“, а некоторому общепризнанному уровню);
- от меновой ценности этих средств.

Если из n благ, $1, \dots, j$ — это “блага, приобретаемые на заработную плату“, потребляемые в количествах q_1, \dots, q_j на каждую единицу затраченного труда, то мы имеем:

$$(10) \quad w = \sum_{i=1}^{i=j} v_i q_i .$$

Поскольку количества потребительских благ, потребляемых на единицу труда, заданы, норма заработной платы зависит от цен на блага, приобретаемые на заработную плату (v_i). Поскольку для заданного общего количества труда L прибыль меняется обратно пропорционально с нормой заработной платы (соотношение (9)), она увеличивается на столько же, насколько снижается цена потребительских благ:

“Я старался показать на протяжении всего этого труда, что норма прибыли может повыситься только вследствие падения заработной платы и что последняя может упасть надолго только вследствие падения ценности предметов насущной необходимости, на которые она расходуется” (100, т.1, стр. 115).

Поскольку цены на потребительские блага, как и на любой другой товар, определяются затратами на их производство, можно сделать вывод, что прибыль меняется в обратной зависимости от затрат (прямых и косвенных) на производство потребительских благ. Этот результат очень важен для понимания внутренней динамики общества.

3.2. Тенденция к стационарному состоянию

Истоки исследований Рикардо лежат в споре о “хлебных законах” (1815), принятых по инициативе английских землевладельцев и вводящих ограничения на импорт иностранной пшеницы. Был поставлен вопрос: какое влияние этой меры на британскую экономику можно предсказать? Чтобы ответить на него, Рикардо анализирует долговременные связи между распределением доходов и накоплением капитала. Он делает следующую цепочку рассуждений:

- капиталисты накапливают прибыль, которую получают;
- это накопление капитала предполагает увеличение числа наемных рабочих;
- это требует увеличения производства средств существования и ввод в оборот новых менее плодородных земель (поскольку, по определению, они были до этого свободны);
- затраты на производство потребительских благ возрастают, как и их меновая ценность;
- воспроизводство условий существования рабочих требует увеличения уровня нормы заработной платы и, следовательно, массы заработной платы;
- по причине обратной зависимости заработной платы и прибыли, это приводит к ее снижению и к снижению нормы прибыли;
- так как норма прибыли является мотивом накопления капитала, ее снижение ниже некоторого уровня приводит к приостановке накопления капитала и возрастания богатства.

Модель, приведенная выше, позволяет иллюстрировать эту цепочку выводов. В соотношении (9) установлено, что масса прибыли Π зависит от общего количества использованного в экономике труда L и от нормы заработной платы w . Накопление капитала вызывает рост L^1 и, следовательно, увеличение размера “пирога”, который делится между заработной платой и прибылью. Поэтому знание эволюции во времени нормы заработной платы не достаточно для определения эволюции совокупной прибыли. Необходимо рассуждать в терминах нормы прибыли. Кроме того, это понятие подходит для анализа последствий накопления капитала, поскольку, по Рикардо, капиталисты переводят свою прибыль в дополнительный капитал только если норма прибыли, которую они получают, выше некоторого минимума. Таким образом, накопление капитала приводит к возрастанию богатства в долговременной перспективе только если норма прибыли не падает ниже этого минимума.

На общенациональном уровне норма прибыли — это отношение массы прибыли к совокупному авансированному капиталу. Он включает две составляющие: “фонд заработной платы”, авансированный капиталистами рабочим, чтобы обеспечить их существование в течение процесса производства, и равный, следовательно, массе заработной платы²; и капитал, составляющий

¹ Для Рикардо, как и для других авторов классической школы, наличное активное население в долгосрочной перспективе не является ограниченным производственным фактором. Оно возрастает в соответствии с ростом всего населения. Численность последнего может возрастать, если увеличивается производство предметов жизненной необходимости. Накопление капитала в отраслях, производящих блага, приобретаемые на заработную плату, порождает, следовательно, рост общего количества предлагаемого труда. Это еще один признак того, что Рикардо не рассуждает, как это делали позднее маржиналисты, в терминах заданных количеств факторов производства, даже когда это касается труда.

² Эта гипотеза является следствием того факта, что заработная плата равна общественному прожиточному минимуму. Наемные рабочие не могут сберегать (поскольку их заработная плата полностью расходуется на

сырье и средства производства, необходимые для этого процесса. Мы видели выше (равенство (3)), что ценность последнего, потребленная в производстве, равна K_0 — сумме косвенных затрат труда, входящих в меновую ценность совокупности товаров. Но часть, относящаяся к основному капиталу, состоит из средств производства, амортизация которых происходит в течение многих периодов и ценность которых должна быть авансирована в начале процесса производства.¹

Если сделать гипотезу о линейной амортизации (когда одинаковая доля ценности основного капитала амортизируется каждый год в течение времени его жизни), и если обозначить через c средний коэффициент годовой амортизации капитала, состоящего из сырья и средств производства, то ценность K этого капитала, по определению, есть $K_0 \cdot \frac{1}{c}$. Полная ценность авансированного капитала равна, следовательно, $W + K$, и норма прибыли r равна

$$(11) \quad r = \Pi / (W + K)$$

По построению, K_0 — это заданное количество косвенных затрат труда (соотношение (3)), а c — параметр. Поэтому K — это заданная величина и эволюция во времени нормы прибыли зависит от эволюции W и Π . Подставляя значения этих величин из (8) и (9), получим:

$$r = L(1 - w) / (Lw + K)$$

или

потребление необходимого количества предметов жизненной необходимости), поэтому им нужно авансировать их заработную плату, чтобы обеспечить их существование в течение периода.

¹ То, что Кенэ называл “авансами на обзаведение хозяйством” (или “первоначальными затратами”); см. выше главу 2.

$$(12) \quad r = (1 - w) / (w + K / L)$$

Норма прибыли зависит от нормы заработной платы и отношения K/L , величина которого на современном языке называется *интенсивностью использования капитала в экономике*: чем больше сырья и средств производства используется в экономике по отношению к труду, тем выше K/L .

Таким образом, долгосрочная эволюция нормы прибыли зависит от эволюции нормы заработной платы и от интенсивности использования капитала в экономике. Значит, есть два способа интерпретации рассуждений Рикардо в том виде, как они иллюстрируются соотношением (12):

- Фактор, определяющий эволюцию нормы прибыли — это эволюция нормы заработной платы, которая, вследствие увеличения затрат на производство потребительских благ, имеет тенденцию к возрастанию, приводя к снижению нормы прибыли. Эта интерпретация согласуется с тем повышенным вниманием, которое Рикардо уделяет теории распределения и, следовательно, соотношению нормы заработной платы и нормы прибыли. Влияние капиталоемкости на производство (выраженной K/L) является вторичным.
- Эволюция нормы прибыли — это результат влияния двух факторов: изменения нормы заработной платы и изменения интенсивности использования капитала. Тогда возможны два случая:
 - если K/L падает со временем (технический прогресс в современной терминологии “трудосберегающий” (“labor intensive”), то изменение r непредсказуемо;
 - если K/L постоянно или возрастает со временем (нейтральный по Хиксу или капиталосберегающий

технический прогресс (“Hicks-neutral” или “capital intensive”)), то r падает.

Какой случай предпочитает Рикардо? В главе XXXI “О машинах“, добавленной в третьем издании (1821), Рикардо подчеркивает, что использование машин в производстве может привести к безработице, которая будет, таким образом, вызвана техническим прогрессом, а не недостаточной эффективностью спроса, как позднее у Кейнса. Можно представить себе, что для него технический прогресс предполагает более интенсивное использование капитала; снижение нормы прибыли, вызванное главным образом ростом нормы заработной платы, еще более усиливается при возрастании интенсивности использования капитала.¹

Независимо от выбранной интерпретации Рикардо делает вывод о снижении нормы прибыли в долгосрочной перспективе. Как только она падает ниже уровня, рассматриваемого капиталистами как минимальный, накопление капитала прекращается, а вместе с ним и возрастание богатства. Значит, в обществе существует динамика, естественно приводящая к стационарному состоянию. Она имеет две причины: одна, внутренняя, связана с законами капиталистического производства, другая, внешняя, связана с падающим плодородием земель.² Оно может быть, конечно, временно преодолено путем

¹ Известно, что Маркс также делал вывод о тенденции к снижению нормы прибыли, но в основном вследствие изменения интенсивности использования капитала в производстве, того, что он называет органическим строением капитала (равным K/Lw в терминах, использованных здесь).

² Несмотря на внешнее сходство и традиционную интерпретацию со времен Альфреда Маршалла, аргументацию Рикардо не следует смешивать с законом маржиналистов о падающей доходности. Он предполагает, что количество однородного фактора, земли, задано, что совершенно чуждо рассуждениям Рикардо, который предполагает наличие земель с различным плодородием. Кроме того, мы уже видели выше, что это понятие фактора производства не включается в теорию Рикардо.

совершенствования земледелия; но его нельзя избежать в долговременной перспективе. Значит, есть лишь одно решение, способное помешать влиянию этого фактора: получение потребительских благ по более низким ценам благодаря их импорту. Поэтому Рикардо высказывается за отмену “хлебных законов”; но его идеи о свободе внешней торговли будут восприняты лишь через двадцать лет после его смерти.

3.3. Спор между Рикардо и Мальтусом: рождение макроэкономики

Мальтус также пришел к заключению о тенденции движения экономики к стационарному состоянию. Но он сделал отсюда прямо противоположный практический вывод: “хлебные законы” должны быть сохранены. В то же время взгляды обоих авторов на теорию дифференциальной ренты и на теорию заработной платы, как средства существования, совпадают. Как же объяснить их расхождения? Интересно воспроизвести этот спор между двумя друзьями, поскольку в нем мы находим истоки постоянных дебатов в экономической науке, которые и сегодня питают противостояние авторов “неоклассических” и “кейнсианских”.

Рикардо и Мальтус разделяют точку зрения, что снижение плодородия земель при возрастании сельскохозяйственного производства приводит к увеличению меновой ценности сельскохозяйственных продуктов и, как следствие, к увеличению земельной ренты. Возьмем снова пример с производством пшеницы. Введение в оборот новой земли 4, менее плодородной, чем предыдущие, означает, что $l_{0b}^4 > l_{0b}^3$; поскольку l_{0b} равно прямым затратам труда на самой плохой земле (теперь l_{0b}^4), величина l_{0b} возрастает по сравнению с тем периодом, когда использовались только земли 1, 2 и 3. Меновая ценность тонны пшеницы возрастает, но это увеличение полностью поглощается увеличением земельной ренты, уплаченной владельцам земель 1, 2 и 3.

Рост ренты оказывает, согласно Мальтусу, положительное воздействие на равновесие между совокупным спросом и предложением. Фактически, накопление капитала вызывает в долговременной перспективе рост производства всех благ, и есть риск, что растущее совокупное предложение не сможет быть поглощено эквивалентным совокупным спросом. Пока заработная плата находится на уровне выживания, она не является той категорией доходов, которая может поддерживать растущий спрос.¹ Прибыль тоже не может этого сделать: по своей природе капиталисты менее склонны тратить свои доходы на потребление, чем использовать их для увеличения капитала, что в свою очередь вызывает увеличение продукции в будущем. Есть только один общественный класс, поведение которого не увеличивает совокупное предложение (поскольку он не участвует в производстве), но воздействует на совокупный спрос (поскольку этот класс тратит свой доход на потребление): землевладельцы. Значит, “праздные рантье“, о которых говорил Кенэ, приносят пользу обществу: они позволяют избежать перепроизводства. Без них узость рынка ограничила бы рост производства. Мальтус считал себя последователем Смита, для которого расширение рынка являлось главной причиной роста богатства, а его недостаточное расширение приводило к снижению нормы прибыли в долгосрочной перспективе. Рост доходов землевладельцев представлялся для Мальтуса лекарством от этой опасной динамики, ведущей к застою. Вот почему он относился положительно к “хлебным законам“, которые, защищая английское

¹ Со времен своего *Опыта о законе народонаселения* (*Essay on principle of population*, 1798) Мальтус считал опасностью недостаточное производство потребительских благ сельскохозяйственного происхождения по сравнению с ростом населения, а не их избыток. Именно поэтому он склонялся к необходимости ограничить этот рост, в частности, путем введения “моральных ограничений”. Только для несельскохозяйственных товаров возникает проблема перепроизводства, поскольку именно их не может поглотить заработная плата на уровне выживания. Основной труд Мальтуса — *Принципы политической экономии* (*Principles of Political Economy*, 1820).

сельское хозяйство от иностранной конкуренции, позволяли избежать сокращения посевных площадей, поддерживали высокий уровень цен на зерно и увеличивали ренту.

Рикардо не был согласен с Мальтусом по поводу общественной пользы от рантье, причем не по идеологическим соображениям (хотя, принимая во внимание политические убеждения, интересы капиталистов были ему ближе, чем пастору Мальтусу), а по теоретическим. Как мы уже отмечали выше, Рикардо не верил в риск недостаточности совокупного спроса в долговременной перспективе, в чем его позднее упрекал Кейнс (см. примечание 10), сожалея, что Рикардо взял верх над Мальтусом. Фактически он присоединяется к тому, что позднее назовут законом Сэя (по имени французского экономиста Жана-Батиста Сэя, современника Рикардо). Ценность совокупного предложения произведенных благ распадается с необходимостью на доходы, которые полностью тратятся и порождают совокупный спрос, который в ценностном выражении с необходимостью равен совокупной ценности производства: предложение (совокупное) порождает спрос (совокупный). Это не означает, что в той или иной отрасли перепроизводство невозможно, его возникновение приводит к падению рыночной цены ниже естественной цены и, следовательно, к падению нормы прибыли на этом рынке ниже естественной нормы прибыли. Точно также, в других отраслях, где есть недопроизводство, это приводит к росту рыночной цены выше естественной цены и к связанному с этим росту нормы прибыли выше естественной нормы прибыли. Капитал из первых отраслей перетекает во вторые, что устраняет перепроизводство в одних и недопроизводство в других. Эта непрерывная регулировка, вызванная конкуренцией, является характерной чертой рыночной экономики. Но для Рикардо представляется невозможным в такой экономике возникновение глобального перепроизводства, когда либо предложение избыточно во всех отраслях, либо избыток в части отраслей не скомпенсирован дефицитом в других.

В отсутствие проблем сбыта на уровне агрегатов существование класса, единственной функцией которого является потребление, представляется бесполезным. Как мы видели, для Рикардо долговременное снижение нормы прибыли объясняется не недостаточным развитием рынка, а ростом затрат на производство средств существования. Именно в этом и заключается новизна его результатов по сравнению с анализом Смита. Конечно, рост ренты не виноват в снижении нормы прибыли: и то, и другое является следствием роста ценности средств существования. Просто для Рикардо возрастание ренты не имеет того положительного эффекта, который подчеркивал Мальтус, поскольку проблема равновесия между совокупным спросом и предложением им не ставится. Напротив, снижение нормы прибыли имеет, конечно же, отрицательный эффект, поскольку оно ведет к приостановке накопления капитала. Поскольку импорт может привести к снижению ценности средств существования, свободный международный обмен позволяет противодействовать тенденции к снижению нормы прибыли. Конечно, это приводит также к уменьшению земельной ренты, но по Рикардо, в отличие от Мальтуса, это обстоятельство не имеет никакого влияния на макроэкономическое равновесие.

Этот спор Рикардо и Мальтуса чрезвычайно важен для истории экономической мысли. Конечно, гипотезы и того, и другого могут показаться неподходящими для современной экономики: заработная плата не сводится к средствам существования (есть еще накопление) и повышение заработной платы позволяет поглотить растущий спрос; падающее плодородие почвы потеряло свою важность для анализа и современное производство характеризуется скорее возрастающей прибылью. Тем не менее, суть проблемы остается и сегодня актуальной: в чем причина замедления глобального роста, нарушение условий производства или недостаточный спрос? Этот вопрос был в полной мере освещен в 30-х годах Джоном Мейнардом Кейнсом, который, отбросив рикардианский анализ долгосрочной

перспективы, подчеркнул возможность в краткосрочной перспективе равновесия с неполной занятостью из-за недостаточного “эффективного спроса”. Эта теория основана на элементах, которые отсутствуют в анализе Мальтуса и Рикардо. Речь идет, в частности, о деньгах. Но основной вопрос остался тем же. Он остается тем же и сегодня в спорах между авторами, для которых единственным виновником безработицы является жесткость производственных структур, и теми, кто объясняет безработицу недостаточным ростом совокупного спроса. С начала XIX века спор между Рикардо и Мальтусом отмечает рождение макроэкономики и указывает ее центральный вопрос вплоть до нашего времени.

Каким бы ни было заключение по этому вопросу, из двух авторов именно Рикардо предложил наиболее полную и согласованную макроэкономическую теорию. Это ставит под сомнение образ Рикардо как предшественника маржиналистов: ни определение меновой ценности спросом и предложением, ни понятие фактора производства (и его неизбежное следствие — закон падающей прибыли) не играют никакой роли в этой теории. Ее основными результатами являются анализ распределения в статике (обратная связь между заработной платой и прибылью) и в динамике (снижение общей нормы прибыли вследствие роста затрат на производство средств существования), и анализ динамики экономического роста (тенденция к стационарному состоянию вследствие приостановки накопления капитала). Среди следствий этой теории для прикладной экономики мы видим защиту свободного международного обмена.¹

Мы увидели в то же время, что долгосрочная динамика нормы прибыли не определяется в рамках одной гипотезы относительно изменения интенсивности использования капитала в экономике.

¹ Мы также находим у Рикардо теорию т.н. “сравнительных цен”, которая вместе с теорией дифференциальной ренты часто используется, чтобы представить Рикардо как предшественника маржиналистов. Видно, что

Теперь мы увидим, что ее принятие в расчет имеет еще более существенные последствия, поскольку она ставит под сомнение применимость статического анализа распределения. Фактически, эта гипотеза вытекает из теории ценности на основе затраченного на производство товаров, которая является аналитическим инструментом, позволяющим измерить национальный доход независимо от распределения и таким образом установить обратную связь между заработной платой и нормой прибыли. Однако этот инструмент не свободен от недостатков, которые выявил сам Рикардо.

4. Связь между нормой прибыли и естественной ценой

4.1. От “модификации” теории —к другой теории

С первой же главы *Начал* Рикардо обнаруживает, что определение меновой ценности товаров через количество затраченного на производство товаров труда видоизменяется по различным причинам, указывая на:

“Принцип, согласно которому количество труда, затраченного на производство товаров, регулирует их относительную ценность в значительной степени вследствие применения машин и другого основного и долговечного капитала” (28, т. 1, стр. 49).

“Принцип, в силу которого ценность не изменяется вследствие повышения или падения заработной платы и видоизменяется вследствие неодинаковой долговечности капитала и неодинаковой скорости, с которой он возвращается к предпринимателю” (34, т. 1, стр. 55).

защита свободного международного обмена может базироваться просто на заботе о снижении цены предметов жизненной необходимости.

О чем идет речь? Рикардо берет определение прибыли по Смиуту, который утверждает, что этот доход пропорционален величине капитала, авансированного в производство (коэффициент пропорциональности — это норма прибыли). Для того, чтобы капиталист получал прибыль согласно естественной норме прибыли, он должен продавать товар по цене (измеренной в каких-то единицах), которая включает ценность капитала, потребленного в процессе производства, и прибыль, пропорциональную авансированному капиталу. Такая цена является естественной ценой товара.

Предположим теперь, что производство не требует сырья и средств производства, тогда авансированный капитал состоит только из заработной платы, которая оплачивает прямые затраты труда. Пусть товар i требует для своего производства l_i прямых затрат труда в течение года. Если w — естественная норма заработной платы, то капитал, авансированный в виде заработной платы, равен $l_i w$. При норме прибыли, равной r , товар продается по естественной цене, равной:

$$(13) \quad p_i = l_i w(1 + r)$$

Пусть другой товар j требует для своего производства l_j прямых затрат труда. Его естественная цена задается такой же формулой. Меновая ценность i на j равна:

$$v_{i/j} = \frac{p_i}{p_j} = \frac{l_i w(1 + r)}{l_j w(1 + r)}$$

или

$$(14) \quad v_{i/j} = \frac{l_i}{l_j}$$

Относительная ценность двух товаров может изменяться только при изменении количества труда, необходимого для их производства; теория ценности как затраченного на производство товаров труда строго соблюдается.

Если же товар i требует для своего производства кроме прямых затрат труда, равных l_i , еще и сырье, произведенное в результате косвенных затрат труда l_{-i} , сделанных в момент времени -1 (и приводящих, согласно (13), к добавке в цене, равной $l_{-i}w(1+r)$), тогда авансированный капитал включает как ценность сырья, так и заработную плату. Естественная цена товара i становится равной:

$$p_i = [l_{-i}w(1+r) + l_{0i}w](1+r)$$

то есть:

$$(15) \quad p_i = l_{0i}w(1+r) + l_{-i}w(1+r)^2$$

Аналогичным образом, если товар j производится с помощью прямых затрат труда l_{0j} и косвенных затрат l_{-j} , произведенных в момент времени -1 , относительная ценность товаров i и j становится равной:

$$v_{i/j} = [l_{0i}w(1+r) + l_{-i}w(1+r)^2] / [l_{0j}w(1+r) + l_{-j}w(1+r)^2]$$

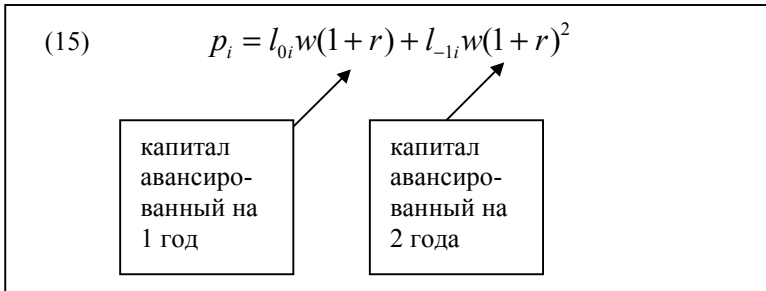
или

$$(16) \quad v_{i/j} = [l_{0i} + l_{-i}(1+r)] / [l_{0j} + l_{-j}(1+r)]$$

Теперь относительная ценность товаров i и j зависит от изменения условий производства (соотношения прямых и косвенных затрат труда) и уровня нормы прибыли; теория ценности как

затраченного на производство товаров труда стала “модифицированной”.

Эта модификация возникла от того, что часть капитала (заработная плата, авансированная в период -1) связана в течение 2-х лет до получения прибыли после продажи товара. Все происходит так, как если бы капиталист в отрасли i сначала авансировал бы капитал $l_{-1i}w$ на 1 год (чтобы произвести сырье), а затем капитал $l_{0i}w$ на следующий год, в течение которого первая часть капитала $l_{-1i}w$ остается по-прежнему связанной. Если бы он продал сырье (вместо того чтобы его сохранить для производства товара i), он



получил бы цену, равную $l_{-1i}w(1+r)$ и эта цена стала бы капиталом, который он авансировал в году 0, чтобы получить в конце второго $l_{-1i}w(1+r)^2$. Таким образом, естественная цена товара i логично приобретает форму, данную соотношением (15).

Она позволяет понять, что, как это видит Рикардо, модификация теории ценности как труда, затраченного на производство товаров, возникает из-за различия для разных товаров во времени, в течение которого связан капитал, авансированный на заработную плату.¹

¹ Мы видим, таким образом, что теория ценности как затраченного на производство товаров труда становится неверной не из-за использования основного капитала (то есть капитала, амортизируемого в течение многих циклов производства, как, например, станки); в нашем примере

Если производство товаров требует затрат труда “датированных”¹ периодами 0, -1, -2, ..., -t, общие формулы естественной цены и относительной ценности даются следующими выражениями:

$$(17) \quad p_i = l_{0i}w(1+r) + l_{-1i}w(1+r)^2 + \dots + l_{-ti}w(1+r)^{t+1}$$

(18)

$$v_{i/j} = [l_{0i} + l_{-1i}(1+r) + \dots + l_{-ti}(1+r)^t] / [l_{0j} + l_{-1j}(1+r) + \dots + l_{-tj}(1+r)^t]$$

В *Началах* Рикардо принижает важность этой модификации. Норма прибыли, говорит он, не может сильно меняться от периода к периоду, и влияние этих изменений на цену товаров, вероятно, не превышает 6 или 7%. Должны ли мы, тем не менее, считать, что теория ценности как труда, затраченного на производство товаров, верна на 93 или 94%? Разумеется, ничего подобного, поскольку важно не изменение нормы прибыли, а ее уровень. Фактически, относительная ценность i и j независима от нормы прибыли r только в двух случаях:

- $r = 0$. Но если еще можно допустить, что глобальная норма прибыли оказывается равной нулю в течение одного конкретного периода времени, то бессмысленно предполагать, что норма прибыли равна нулю в долгосрочной перспективе. Это привело бы к выводу, что в естественном состоянии общества не существует ни накопления капитала, ни класса капиталистов.

присутствует фактически только капитал, авансированный на сырье и заработную плату (то есть оборотный капитал). Существенным является только распределение во времени затрат труда, которое определяет “длительность” капиталовложения (среднее время, в течение которого капитал связан) и через него влияние нормы прибыли.

¹ Это выражение заимствовано у П.Сраффа (*Производство товаров посредством товаров*, глава 6).

- $l_{0i}/l_{0j} = l_{-1i}/l_{-1j} = \dots = l_{-ti}/l_{-tj}$. Это означает, что временная структура производства одинакова для товаров i и j , поскольку одинаковые доли прямых и косвенных затрат труда используются в каждом периоде в обоих процессах производства. Однако, в классической теории товары существенно отличаются именно условиями их производства. Если они идентичны, то это не два разных товара, а один и тот же, и вопрос об определении их относительной ценности лишен смысла.

Следует поэтому признать, что количество затраченного на производство товаров труда не является единственным элементом, входящим в определение меновой ценности товаров в естественном состоянии. Впрочем, Рикардо сам это признал, поскольку еще до публикации 3-го издания *Начал* он стал говорить не о “модификации” источника ценности (затраченного на производство товаров труда) из-за изменений нормы прибыли, а о существовании двух источников ценности:

“Я иногда думаю, что, если бы я заново писал главу о ценности для моей книги, я признал бы, что относительная ценность товаров регулируется не одной, а двумя причинами, а именно, относительным количеством труда, необходимого для производства товаров, и нормой прибыли за то время, в течение которого капитал бездействовал, и до тех пор, пока товары не будут доставлены на рынок”.¹

Здесь речь идет не об отбрасывании теории Смита, а о развитии его теории путем принятия в расчет временной протяженности процесса капиталистического производства. Но признание краха попыток определить меновую ценность исходя только из условий

¹ Письмо Рикардо Мак-Куллоху от 13 июля 1820 года, *Труды (Works and Correspondence)*, том VIII, стр. 194 (том V, стр. 197).

производства, независимо от распределения, закрывает выход таким путем из “порочного круга”, обнаруженного Смитом. Отказ от теории ценности как затраченного на производство товаров труда в пользу теории двух причин ценности ведет к попытке выйти из этого круга с другой стороны: через определение нормы прибыли в производстве.

4.2. Норма прибыли как норма излишков

Отказ от определения ценности через затраченный на производство товаров труд сразу же снова поднимает вопрос о неизменном мериле цен, который ставил Смит. Строго говоря, труд, затраченный на производство товаров, всегда рассматривался Рикардо не как мера цены товаров, а как ее причина. Поскольку цена является относительной величиной (так как это количество другого товара, на которое обменивается единица данного товара), ее мера зависит от товара, выбранного в качестве единицы; а мы знаем со времен Смита, что он должен быть выбран так, чтобы его ценность оставалась неизменной. Именно здесь теория ценности как затраченного на производство товаров труда оказывалась полезной; поскольку ценность любого товара зависела от одного фактора, достаточно было предположить, что количество труда на производство одного из товаров является неизменным, чтобы тут же получить эталон. Конечно, вопрос о его практическом выборе остается (а существует ли такой товар в реальности?), но теоретически проблема эталона решалась просто.

Существование второго фактора, определяющего ценность, делает эту проблему более сложной, но в то же время поставленной более точно. Более сложной, так как строгое определение такого эталона становится почти невозможным, поскольку изменение цены товара под влиянием этого второго фактора (нормы прибыли) зависит от “продолжительности” капиталовложений как в производство этого товара, так и всех остальных товаров.

Поставленной более точно, поскольку смысл всех этих колебаний стал более ясен, чем у Смита.

Следует напомнить, что главной задачей исследования Рикардо считал анализ распределения доходов. Отсюда вытекает важность неизменной меры ценности: Установить соотношение между двумя частями пирога можно только если его размер не изменяется в процессе разрезания. Следующее сравнение позволяет лучше это уяснить. Предположим, что мы пытаемся измерить влияние роста температуры на длину железнодорожного рельса; мы произведем измерения этой длины при различной температуре с помощью, например, металлического метра. Ясно, что результаты будут зависеть как от изменений длины рельса (которые изучаются), так и от изменения длины измерительного инструмента (которые неизвестны и нежелательны). Поэтому надо использовать метр из такого материала, длина которого не меняется с температурой, пусть даже она и меняется по другим причинам (не связанным с температурой).

Таким образом, совсем не обязательно изобретать товар, ценность которого абсолютно неизменна; достаточно, чтобы эта ценность не менялась при изменениях в распределении доходов. Точнее говоря, поскольку влияние распределения на цены происходит через длительность капиталовложений, достаточно сконструировать (умозрительно) такой товар, для которого условия авансирования капитала позволяют нейтрализовать эффект от изменений нормы прибыли через условия авансирования капитала для всех товаров. Принципы такого построения были только предложены Рикардо; они были развиты более чем столетие спустя в работах Сраффы.¹

Подобно тому, как отказ от ценности как затраченного на производство товаров труда приводит к другой постановке — хотя и с той же целью — вопроса об измерении меновой ценности, этот отказ приводит также к пересмотру вопроса об определении

¹ Сраффа. Производство товаров посредством товаров (1960).

ценности. От идеи основать это определение на затратах на производство товаров не стоит отказываться; но их выражение через количество труда должно быть поставлено под сомнение. Если принять, что количество труда, затраченного на производство товара, может быть измерено, то мы узнаем влияние первого фактора, определяющего относительную ценность товара. Однако полное ее определение зависит от нормы прибыли (соотношение (18)) и ее также требуется определить исходя из структуры процесса производства. Но есть лучшее решение: если возможно, вообще избавиться от необходимости вводить теорию ценности для достижения цели, поставленной Рикардо — объяснить законы, управляющие распределением. Так затраченный на производство товаров труд полностью исчез из рикардианской политической экономии, став бесполезным для понимания его “главной проблемы”.

Этот результат был получен Рикардо в раннем изложении *Начал: в Опыте о прибыли*.¹ Он предполагает, что в рассматриваемой отрасли, производстве пшеницы, капитал авансируется целиком в виде пшеницы. По завершении процесса производства часть произведенной пшеницы восстанавливает этот капитал; избыток составляет прибыль. Отношение этого избытка пшеницы к авансированному в виде пшеницы капиталу есть норма прибыли в этой отрасли и, как видно, она может быть определена без ссылок на цену, просто как норма физического излишка (отношение одного количества пшеницы к другому).

Возьмем снова пример с пшеницей. Производство на наименее плодородной земле требует прямых затрат труда l_{0b} и количество a_{bb} пшеницы на семена. Способ производства пшеницы характеризуется, таким образом, величинами l_{0b} и a_{bb} , техническими коэффициентами производства пшеницы с помощью труда и

¹ *Опыт о влиянии низкой цены хлеба на прибыль с капитала (An Essay on the Influence of a Low Price of Corn on the Profits of Stocks, 1815)*, Труды, том IV.

пшеницы, соответственно. Такая модель может показаться слишком ограниченной, так как она игнорирует средства производства, используемые в производстве пшеницы. В то же время, даже в таком виде она учитывает использование прямых и косвенных затрат труда, поскольку пшеница для посева была получена в предыдущем урожае и, значит, была произведена в период -1. Как мы видели в примере, приведенном выше, этого достаточно, чтобы сделать неприменимой теорию ценности как затраченного на производство товаров труда, и эта модель достаточна для разработки другого подхода.

Если p_b — естественная цена единицы зерна, x_b — количество пшеницы, производимое на этой земле и w — норма заработной платы, то ценность реализации излишка, т.е. разница между ценностью продукции и ценностью израсходованной части капитала равна $p_b x_b - (w l_{0b} x_b + p_b a_{bb} x_b)$, или $x_b [p_b - (w l_{0b} + p_b a_{bb})]$. Поскольку мы находимся на наименее плодородной земле, с которой не платится рента, этот излишек целиком достается фермеру-капиталисту и составляет его прибыль. По построению, есть только оборотный капитал (авансированный на заработную плату и покупку семян), и поэтому потребленный капитал равен авансированному. Тогда норма прибыли r_b на этой земле равна:

$$r_b = x_b [p_b - (w l_{0b} + p_b a_{bb})] / x_b (w l_{0b} + p_b a_{bb})$$

то есть:

$$(19) \quad r_b = [p_b - (w l_{0b} + p_b a_{bb})] / (w l_{0b} + p_b a_{bb})$$

Предположим теперь, что пшеница является единственным потребительским товаром, покупаемым на заработную плату, и он потребляется в количестве q_b на единицу труда, то есть

$$(20) \quad w = p_b q_b$$

Подставляя это выражение в соотношение (19), получаем:

$$r_b = [p_b - (p_b q_b l_{0b} + p_b a_{bb})] / (p_b q_b l_{0b} + p_b a_{bb})$$

то есть

$$(21) \quad r_b = [1 - (q_b l_{0b} + a_{bb})] / (q_b l_{0b} + a_{bb})$$

Мы видим, что это выражение содержит и в числителе, и в знаменателе только количества пшеницы. Фактически, это норма физического излишка зерна на этой земле. На других землях с более высокой урожайностью норма прибыли остается той же, поскольку, как мы видели, разница в величине произведенного излишка по сравнению с наименее плодородной землей поглощается рентой, присваиваемой землевладельцем. Мы можем, таким образом, рассматривать r_b как норму прибыли во всей отрасли по производству пшеницы. По построению, она не зависит от цены пшеницы, так же как и от любой другой цены; она равна норме физических излишков пшеницы на наименее плодородной земле.

Чем интересно это определение нормы прибыли в отрасли, производящей зерно? Вследствие конкуренции между капиталистами, которая, как мы видели, заставляет их изымать свой капитал из отраслей, в которых норма прибыли ниже своего естественного уровня, норма прибыли становится примерно одинаковой во всех отраслях. Именно такое равенство нормы прибыли во всех отраслях определяет со времен Смита естественное состояние экономики. Поэтому норма прибыли во всей экономике такая же, как и в сельском хозяйстве: “Именно прибыль фермера регулирует прибыль в любой другой деятельности”.¹ Этот анализ

¹ Письмо Рикардо к Троуэру, 8 марта 1814 года, *Труды*, том VI, стр. 104. См. также *Опыт о влиянии низкой цены хлеба на прибыль с капитала*, том IV, стр. 23.

вызвал немедленную критику — она принадлежала Мальтусу: норма прибыли в сельском хозяйстве может быть определена как норма физических излишков только в том случае, когда капитал в этой отрасли состоит только из пшеницы. Однако заработная плата тратится не только на пшеницу: в этой отрасли заняты также и средства производства. Следует рассматривать эту гипотезу не как ограничение — которое делает теорию нереальной — а как условие, уточняющее, в каком случае такое определение возможно. Это следующее условие: продукция и капитал должны иметь одинаковый физический состав. На этой основе можно показать, что последние работы Рикардо имели целью обобщить это положение из его *Опыта*, вводя зависимость нормы прибыли от затрат на производство не одной только пшеницы, но затрат, прямых и косвенных, на производство всех потребительских товаров, приобретаемых на заработную плату. Это сами эти потребительские товары, а также товары, служащие для их производства и входящие как в состав капитала, так и в состав продукции. Норма прибыли вводится как норма физических излишков всех этих товаров, сверх количественного выражения затрат на их производство. Учет структуры потребительских товаров, приобретаемых на заработную плату, и различий в способах производства ставит специфические проблемы, рассмотренные Пьеро Сраффой. Именно этот автор обосновал такую интерпретацию в своем *Введении в труды и переписку Давида Рикардо* (1951) и разрешил все эти проблемы в своем собственном труде *Производство товаров посредством товаров* (1960).

Следует отметить ту важную роль, которая приобретает в теории Рикардо гипотеза о выравнивании нормы прибыли между отраслями. Именно она позволяет ему определить в его *Опыте* норму прибыли (как дохода, исчисленного в ценах) во всех отраслях исходя из знания ее в сельском хозяйстве (как дохода, исчисленного в физических объемах). Она же позволяет, согласно интерпретации Рикардо в работе Сраффа, определить норму прибыли как норму

излишков, вычисленную для комплекса отраслей, которые производят предметы жизненной необходимости и средства их производства. Выравнивание нормы прибыли вводится одновременно как выражение фундаментальной характеристики капитализма и как методологический постулат, функция которого состоит в “замыкании модели”¹.

Теперь следует вернуться к оценке этого подхода Рикардо. Его целью было развитие теории общества через определение нормы прибыли. Или, можно констатировать, что он ведет к такому определению без ссылок на наемный труд или даже просто на труд. Фактически учет наемного труда важен только для выделения специфических товаров, затраты на производство которых управляют нормой прибыли; кроме того, даже эта его функция оказывается ненужной, как было показано Сраффой, который концепцию предметов жизненной необходимости, приобретаемых на зарплату, заменил на концепцию “стандартного товара”. Это исключение труда в теории Рикардо может удивлять вследствие общепринятых представлений об этом авторе (и вообще о политической экономии). В то же время, оно неотделимо от даваемого Рикардо определения нормы прибыли как нормы излишков, являющегося единственным способом сделать рикардианскую теорию распределения (и вытекающие из нее следствия для накопления капитала и экономического роста) независимой от непреодолимых трудностей теории ценности как затраченного на производство товаров труда.

Главное — что в работе Рикардо содержится фундамент для строгого анализа отношений между производством, распределением, накоплением и экономическим ростом. Только победа, начиная с 1870-х годов, теории маржиналистов, которая вплоть до сегодняшнего дня отдает предпочтение совершенно другим взглядам, позволила забыть два главных вклада Рикардо в этой

¹ См. Г.Делеплас. *Маркс и прибыль у Рикардо* (в книге: *Маркс и политическая экономия*, Париж: Maspéro/PUG, 1977).

области: существование в одном периоде обратной зависимости между заработной платой и нормой прибыли, и зависимость долговременной эволюции нормы прибыли от эволюции условий производства товаров, приобретаемых на заработную плату. Найдется немного экономистов, которым принадлежат результаты такой же важности для понимания капиталистической экономики.

Мы видели, что этот анализ проделан в рамках реального подхода, в который не включаются деньги. В то же время Рикардо являлся также крупным теоретиком денег, как мы увидим ниже.

5. Двойственная теория денег

Представление денежной теории Рикардо не должно, кажется, составлять большой проблемы, поскольку этот автор общеизвестен как лидер ортодоксального монетаризма. Исторически, он был в лагере “металлистов” во время дискуссии о последствиях отмены размена банковских билетов (1792-1821) и считается отцом “валютной школы”, которая вдохновила реформу статуса Английского банка (Акт о Банковской хартии 1844). Аналитически, его имя связано с двумя основаниями ортодоксального монетаризма: количественной теорией денег во внутреннем плане и теорией паритета покупательной способности во внешнем плане.

Этот вариант ортодоксального монетаризма оценивается как чрезмерный даже теми, кто защищает направление в целом. При этом суровость Шумпетера в отношении Рикардо, уже отмеченная выше (см. примечание 3), имеет отношение прежде всего к его денежной теории. По мнению Шумпетера, только Рикардо и его “круг” (Джеймс Милль, Джон Мак-Куллох) защищают строгую версию количественной теории денег, в которой возрастание количества денег в обращении приводит к пропорциональному снижению ценности денег. Эта версия представляла собой отход назад в экономическом анализе по отношению к тем авторам, которые предусматривают лишь обратную (но необязательно

пропорциональную) зависимость между количеством денег и их ценностью.¹

Парадоксально, но Кейнс, наиболее резкий критик макроэкономической теории Рикардо, весьма одобрительно относился к монетаристским концепциям своего предшественника. Так, он писал: “Если бы Рикардо преуспел в реализации своих предложений относительно золотых слитков, то товарные деньги никогда не были бы восстановлены, а абсолютно управляемые (*pure managed*) деньги вступили бы в силу в Англии в 1819 г.”² Во внешнем плане, Кейнс считает Рикардо отцом *Золотого Стандарта*³, преимущества которого он защищает. Создается впечатление, что, по крайней мере в некоторых аспектах, денежная теория Рикардо не является столь ортодоксальной, как представляется на первый взгляд.

Можно было бы считать, что такая двойственность суждений по поводу этой теории является ни чем иным, как отражением противоположных аналитических интерпретаций, вызванных в последнее время рикардианской теорией ценности и распределения. Но это совсем не так по причине, связанной с другой странностью денежной теории Рикардо: она разработана до того, как тот взялся за проблему ценности, и не изменилась в результате модификаций, которые Рикардо внес позже в решение последней. Монетарные позиции Рикардо формируются между 1809 г. (три письма в *Морнинг Кроникл*, за которыми следует в январе 1810 г. *Высокая цена слитков — доказательство обесценения банкнот*) и 1816 г., когда он

¹ См. Шумпетер (1954: 704 прим. 13): “С точки зрения монетаризма как общей теории, учение Рикардо является отходом назад и замедлило развитие анализа, которое могло быть значительно более быстрым и гладким если бы было принято направление Торнтонна, — если бы сила Рикардо не взяла верх над пронизательностью Торнтонна”.

² Кейнс (1930), *Собрание сочинений* (Collected Works, V:14).

³ В работе *Индийская денежная система и финансы* (*Indian Currency and Finance*, 1913) Кейнс упоминает об этом “отцовстве” в связи с применением этой системы в Индии. См. *Собрание сочинений*, I:22, 51; XV: 70.

публикует *Предложения по экономической и безопасной валюте*. Основная работа Рикардо — *Начала политической экономии и налогообложения* (1817, 3-е издание: 1821 г.) — сохраняет неизменным подход работы 1816 г. Это разделение между теорией ценности Рикардо и его теорией денег, которое будет анализироваться ниже, объясняет, без сомнения, почему интенсивные споры по поводу первой никак не воздействовали на интерпретацию второй¹. Это не должно нас сильно удивлять: неспособность включить деньги в теорию ценности не является специфической слабостью Рикардо, поскольку она встречается во всех экономических теориях после него, в том числе и в современных.²

В связи с этой трудностью мы намереваемся остановиться на двух аспектах денежной теории Рикардо, один более, второй — менее ортодоксальный. Но сначала следует рассмотреть кратко контекст, в котором эта теория была разработана: *Спор о золотом слитке*.

¹ Ни Сраффа, ни участники дебатов, вызванных его интерпретацией рикардианской теории стоимости и распределения, не изменили существенно общее мнение относительно ортодоксального монетаризма Рикардо. Насколько мне известно, единственной недавней работой по этому вопросу является А. Rosselli, М. С. Marcuzzo. *Рикардо и Золотой Стандарт. Основание международной валютной системы*. Лондон, Макмиллан, 1991. Она затрагивает, в частности, позицию Рикардо по поводу функционирования международного золотого стандарта.

² См. ниже, глава 6.

5.1. Рикардо и “ спор о золотом слитке”¹

Анализируя этот спор, Дэвид Лэдлер заключает: “*Трудно представить себе другой эпизод в истории денежной теории, где было бы столько сделано за такое короткое время*”². Фактически, этот спор является истоком как основных вопросов, стоящих перед денежной теорией сегодня, так и ответов, которые современный анализ обнаруживает, несмотря на различия в исторических рамках.

Дискуссия была начата в 1800 г., через 3 года после приостановки размена банкнот Английского банка на золотые монеты, предусмотренного статусом этого банка с момента его создания в 1694 г. Эта приостановка была вызвана денежным кризисом, разразившимся в Англии после возобновления военных действий с Францией в 1793 г. Она привела к беспрецедентной ситуации, когда неразменные бумажные деньги циркулировали одновременно с золотыми монетами. Начиная с 1800 г. обесценение фунта стерлингов проявлялось двояким образом; во внутреннем плане — через рост в Лондоне рыночной цены золотых слитков (*bullion price*) выше их официальной монетной цены (*mint price*)³; в плане внешнем — через падение курса обмена фунта стерлингов на

¹ Существует обширная литература по этому вопросу. Для первого знакомства можно обратиться к статье Дэвида Лейдлера *Дискуссия по “металлизму”* (David Laidler. *The Bullionist Controversy*), *Опыт о влиянии низкой цены хлеба на прибыль с капитала* в книге J.Eatwell, M.Milgate, P.Newman (редакторы) *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Лондон, Макмиллан, 1987, том. I: 289-94, а также к специальному номеру *Экономического обозрения*, представленному Г.Делепласом и названному *Бумажные деньги, золотой стандарт и обмен. Уроки классики*. Париж. Издательство Национального фонда политических наук, сентябрь 1994.

² Лейдлер (1987:293)

³ По рекомендации Исаака Ньютона, “главы Монетного двора”, эта официальная цена была установлена в 1717 году равной 3 фунтам 17 шиллингам 10.5 пенсам за унцию золота. Она просуществовала неизменной до 1931 года, даты окончательного отказа от золотого стандарта в Великобритании.

основном европейском рынке в Гамбурге¹. Центральный вопрос дискуссии имел отношение к характеру причинной связи между двумя этими видами обесценивания — внутренним и внешним — английских денег. Для одних авторов первичным представлялось внутреннее обесценивание английских денег, проявлявшееся в повышении цены золотых слитков (вот почему этих авторов называют “металлистами”). Понижение обменного курса есть лишь следствие. Их противники (называемые поэтому “антиметаллистами”) считали, напротив, что первичным фактором является понижение обменного курса, вызванное внешним дефицитом, что отражается на состоянии рынка золота, приводя к внутреннему обесцениванию денег.

Анализ взаимоотношения внутренней и внешней ценности денег (вопрос, снова стоящий сегодня перед теорией денег и международных финансов) проходит, таким образом, через анализ отношений между рынком золота и валютным рынком. “Металлисты” основывают свой анализ на существовании “механизма обратного притока” (*price-specie flow mechanism*), авторство которого восходит к сочинениям Дэвида Юма в 1752 г. Если по какой-то причине, связанной с денежным обращением (износ монет, приводящий к уменьшению их веса ниже предусмотренного, чрезмерная эмиссия бумажных денег), деньги подвергаются внутреннему обесцениванию, то оно проявляется в росте цены золота в денежном выражении и, следовательно, при неизменной структуре цен товаров относительно золота, к росту денежных цен всех товаров. Конкуренция между товарами, производимыми в стране и ввозимыми из-за рубежа, вызывает торговый дефицит, который приводит к снижению обменного курса: внутреннее обесценивание вызывает внешнее. Когда обменный курс достигает “золотой точки” экспорта (т.е. величины обменного курса, при котором выгоднее транспортировать золото за границу, чем обменивать валюту через банк), спрос в Лондоне на золото для

¹ Отношения обмена с Парижем были нарушены в связи с войной.

экспорта ускоряет рост его цены. В такой стране, как Англия, которая сама золото не производит, и в ситуации, когда, из-за обменного курса ниже “золотой точки” экспорта, импорт золота отсутствует, этот рост цены может вызвать дополнительное предложение золота только за счет монет, находящихся в обращении. Возможны два источника: экспорт и/или незаконная переплавка монет¹ или, до приостановки в 1797 г., размена бумажных денег Английским банком. В обоих случаях денежная масса в обращении уменьшается, что, в соответствии с количественной теорией денег, останавливает обесценение денег и вызывает, напротив, увеличение их цены. При этом происходят изменения на рынках золота, товаров и валют, противоположные тем, которые наблюдались во время первой фазы процесса.

Таким образом, согласно “металлистам”, существует механизм, который автоматически выравнивает внутреннюю и внешнюю ценность денег. Он работает, в частности, и в случае дисбаланса, вызванного внешними причинами, например, экзогенным шоком в внешнеторговом балансе. Именно это заставляет их отбросить объяснение обесценения через внешний дефицит. В этом случае “механизма обратного притока” должен был бы восстановить равновесие; если этого не происходит, значит есть другой, внутренний фактор, который вызывает обесценение. Как мы увидим далее, этим фактором является чрезмерная эмиссия банковских билетов, ставшая возможной благодаря приостановке их размена на золото.

Согласно “антиметаллистам”, такой механизм выравнивания не действует. Золото, которое перевозится из одной страны в другую,

¹ До 1819 года в Великобритании было запрещено экспортировать монеты или переплавлять их (чтобы обойти запрет на экспорт). Можно было экспортировать только золотые слитки, имевшие импортное происхождение, которое к тому же было подтверждено под присягой (*sworn-off gold*). Конечно, этот запрет не соблюдался и приводил только к добавлению стоимости нарушения (оплата посредников) к стоимости транспортировки и страховки металла.

является не деньгами, а капиталом; значит, перевозка металла является лишь специальной формой движения капитала из страны в страну, а не перетеканием денег. Экспорт золота страной с дефицитным платежным балансом ни в коем случае не следует связывать с денежной массой: банковские билеты просто заменяют монеты во внутреннем обращении. Ограничение эмиссии банковских билетов в целях сохранения золотого запаса Английского банка может лишь спровоцировать кризис наличных денег, подобный кризису, который, после снижения учетных ставок с 1795 г., привел к приостановке размена банкнот на золото в 1797 г.

Отрицая действенность “механизма обратного притока”, “антиметаллисты” в то же время признают механизм золотых точек, поскольку он означает лишь существование взаимодействия между рынком золота и валютным рынком. Но при этом постулируется противоположная причинная связь между внутренней ценностью денег (величиной, обратной рыночной ценности золота) и их внешней ценностью (обменным курсом). В случае внешнего дефицита, обменный курс снижается до золотой точки и спрос на золото на Лондонском рынке приводит к росту его цены выше официальной цены монетного золота. Эта надбавка к цене золота выражает внутреннее обесценение денег, которое, таким образом, является следствием внешнего обесценения. Согласно Торнтону (1802) оно может прекратиться только в результате дополнительного притока капитала, который поднял бы обменный курс выше “золотой точки”. Этого можно достигнуть повышением учетной ставки при условии, что отсутствуют легальные ограничения (на ее рост). Именно это и происходит.¹

¹ В работе 1802 г. Исследование природы и последствий денежного кредита в Великобритании (*An Enquiry into the Nature and Effects of the Paper Credit of Great Britain*) Торнтон критикует Английский банк за недостаточную эмиссию билетов во время кризиса наличности в 1795 году и связывает имевшее незадолго до этого место обесценение фунта с внешним дефицитом. Но он также рассматривает теоретическую возможность нарушения равновесия по внутренней причине, в результате избыточной

Позиция “металлистов”, для которых денежный кризис имеет внутреннюю природу, делает упор на частном вопросе о чрезмерной эмиссии. Она определяется как превышение эмиссии билетов Английского банка по отношению к тому количеству, которое должно было быть выпущено при отсутствии внутреннего обесценения, т.е. если бы золото сохраняло бы свою законную ценность. Это определение есть у Рикардо:

“Как следствие, когда мы говорим об излишке банковских билетов, мы имеем ввиду ту долю объема эмиссии банка, которая сейчас может циркулировать, но не могла бы, если бы ценность денег в обращении равнялась бы стоимости золота в слитках”¹.

Эта чрезмерная эмиссия, согласно “металлистам”, стала возможной из-за отмены размена банкнот на золото, что освободило Английский банк от необходимости соблюдать осторожность при эмиссии (при учете торговых векселей), что он должен был бы делать, будь он подвержен в любой момент риску совершать размен его банкнот. Именно эта избыточная эмиссия, согласно количественной теории денег, вызывает внутреннее обесценение фунта, что в свою очередь вызывает падение обменного курса. Ответственность за денежный кризис падает, таким образом, на Английский банк. Выход из кризиса достигается путем ограничения эмиссии, которое не может быть эффективным без восстановления размена его банкнот. Это положение защищалось в 1810 г. в *Докладе о слитках*, представленном в Британском парламенте и инспирированном в основном Торнтоном. Чтобы его поддержать,

эмиссии банковских билетов. Этот тезис он защищает в 1810-11 годах во время дискуссии по Докладу о слитках; так что он оказался в лагере “металлистов”.

¹ Ответ на практические замечания М.Бозанке по “Докладу комитета по слиткам” (1811) в книге Д.Рикардо *Работы по теории денег* (1809-1811), под редакцией Б Курби и Ж.-М. Серве, Лион, 1991: 183.

Рикардо опубликовал в нем свои первые монетаристские труды, хотя он разделял не все взгляды Торнтона.

“Антиметаллисты”, такие как Роберт Торренс¹, противопоставили этому докладу свою *доктрину реальных векселей* (*Real Bill Doctrine*), которая оспаривает такой взгляд на излишнюю эмиссию. Для них этот термин не имеет смысла, поскольку билеты, выпущенные Английским банком, вводятся в обращение через учет торговых векселей, возникших в реальной деятельности по производству или обмену (отсюда термин *real bills*). Количество выпущенных билетов не может в этом случае быть избыточным, поскольку оно соответствует потребности, порожденной торговлей. Если цена слитка поднимается выше официальной цены монетного золота, это не может быть связано с внутренним денежным обращением, а лишь с внешним положением Великобритании.

Эта дискуссия об избыточной эмиссии представляет интерес для современной теории, поскольку она ставит вопрос об *экзогенности* или *эндогенности предложения денег*. Для “металлистов” эмиссия денег зависит главным образом от поведения Английского банка, который может принимать векселя по учетной ставке с большей или меньшей жесткостью, в зависимости от ограничений, которые на него давят (возможность или отсутствие возможности размена банкнот на золото). Тогда предложение денег может рассматриваться как экзогенное и может оказаться избыточным по отношению к реальным потребностям обращения, что приводит к обесценению. Мы встречаем сегодня такую точку зрения в монетаристской теории. Напротив, “антиметаллисты” считают, что предложение денег,

¹ См. *Очерк деньгах и денежной валюте* (*Essay on money and paper currency*, 1812). Как и Торнтон, Торренс являет пример изменения позиции по монетарным вопросам, поскольку после возвращения к режиму размениваемости он приблизился к точке зрения, которую защищали последователи “металлистов”, *валютная школа* (*Currency School*). В частности, он являлся вдохновителем и защитником Акта о Банковской хартии 1844 г., направленного против последователей “антиметаллистов” *банковской школы* (*Banking School*).

созданное на базе потребности экономических агентов для финансирования реальной деятельности, является эндогенным. Его ограничение может лишь вызвать кризис наличности и замедление производства. Мы встречаем сегодня такую точку зрения в пост-кейнсианской концепции *accommodating money* (обслуживающие деньги)¹.

Этот вопрос регулирования банковской денежной эмиссии снова возникает, когда окончание наполеоновских войн (1815 г.) позволяет предвидеть прекращение внешнего дефицита и возврат к размену банкнот на золото. Официальное принятие в 1816 г. золотого стандарта (и, следовательно, демонетизация денег, предпринимаемая уже с 1760-х годов) открыло второй этап дискуссии о слитке, в котором доминировали два вопроса.

Первый вопрос относился к условиям возврата к режиму размена банкнот: следует ли сохранить довоенный золотой эквивалент фунта или следует подстроить официальную цену монетного золота по фактической цене слитков на рынке? Следует ли ограничить эмиссию Английского банка, чтобы оздоровить финансовое положение, или нужно обеспечить экономику наличными деньгами, чтобы облегчить конверсию милитаризованной экономики? Речь идет о проблемах, возникающих при любом переходе после серьезного кризиса и мы встречаем по каждой из них противостояние между сторонниками денежной стабилизации (здесь — “металлисты“) и сторонниками использования денег для облегчения перехода (здесь — “антиметаллисты”).

Второй вопрос касается режима денежного обращения, который следует установить (или восстановить). Здесь Рикардо демонстрирует свое превосходство над всеми своими современниками. Для них возврат к прежнему режиму денежного обращения со смешанной циркуляцией билетов, размену банкнот на монеты, достаточен для обеспечения денежной стабильности (цель “металлистов”) или для адаптации денежной массы к нуждам

¹ См. ниже главу 7.

обращения (цель “антиметаллистов”). Рикардо выдвигает совершенно новую идею в своей работе *Предложения в пользу экономического и устойчивого денежного обращения* (*Proposals for an Economical and Secure Currency*, 1816), где он выступает за введение режима, когда в обращении остаются только банковские билеты, размениваемые на золотые слитки. В 1819 г. этот план принимается парламентом для возврата к размену банкнот на золото, но в конечном итоге этот возврат был осуществлен лишь в 1821 году и по старой схеме. Потребовался Акт о банковской хартии 1844 г., чтобы некоторые положения плана Рикардо стали реальностью, и лишь в 1925 г., при возвращении к размену после другого крупного конфликта (первая мировая война), его план был применен целиком.

Эта задержка дает представление о том, насколько экономистам, жившим после Рикардо (даже из числа его последователей)¹, трудно давалось понимание содержания его монетаристских идей. Не удивительно, что они породили различные интерпретации, истоки которых лежат в некоторой двойственности его монетаризма, который включает как ортодоксальную, так и неортодоксальную составляющую.

5.2. Ортодоксальная составляющая монетаризма Рикардо

Нет никаких сомнений в том, что в дискуссиях, подготавливавших и сопровождавших *Bullion Report*, Рикардо защищал позиции “металлистов”. В работе *Высокая цена слитков — доказательство обесценения банкнот* (*The high price of Bullion, a Proof of the Depreciation of Bank Note*, 1810) он пишет:

“Очевидно, что обесценение средства обращения является следствием его избытка и при нормальном состоянии национальной

¹ В 1913 году Кейнс упоминает, что Альфред Маршалл поддерживал эти идеи в 1887 г. См. *Труды, том I*, стр. 22.

валюты это обесценение компенсируется экспортом драгоценных металлов”.¹

Заголовок работы и эта цитата наглядно иллюстрируют, что именно избыточное количество банковских билетов, выпущенное Английским банком, объясняет внутреннее обесценение денег, измеряемое повышенной ценностью золотых слитков на рынке и ведущее к экспорту металла, конечному следствию снижения обменного курса. Этот эффект, обнаруженный в *Докладе о слитке*, является кумулятивным:

“Значит, мы имеем право сделать вывод, что именно избыточное количество билетов, введенное в обращение Банком, вызывает это изменение их относительной ценности, или, другими словами, снижение их эффективной ценности. Та же причина, вызвавшая разницу в 15-20% между банковскими билетами и золотыми слитками, может довести эту разницу и до 50%. Нет никакого предела обесценению, которое может возникать из-за постоянного возрастания количества бумажных денег”².

Следует помнить, что в той ситуации Рикардо рассматривал режим отсутствия размена банкнот, при котором не существовало никакой регуляции количества и ценности денег в обращении, кроме сдерживающего ограничения на эмиссию. Чтобы оценить общую концепцию Рикардо по поводу денег, следует рассмотреть режим, принципы функционирования которого допускают такую регуляцию и, таким образом, гарантируют стабильность денег. Для Рикардо такой режим может базироваться только на размене банковских билетов, но, в отличие от “металлистов”, он считает, что этого недостаточно, и выдвигает предложение реформы для возврата к

¹ Высокая цена слитков — доказательство обесценения банкнот (The high price of Bullion, a Proof of the Depreciation of Bank Note) в книге Д.Рикардо *Работы по теории денег (1809-1811)*, под редакцией Б Курби и Ж.-М. Серве, Лион, 1991: 73.

режиму размена. Ее основные принципы изложены в 1811 г. в приложении к 4-му изданию *Высокая цена слитков* и развиты в 1816 г. в с целью сформулировать *Ingot Plan*. Они были включены в 1817 г. в *Начала*, 27-я глава которых (*О денежном обращении и банках*) помещает их в рамки общей концепции, делая согласованной с остальной частью труда.

Еще раз была подтверждена центральная роль взаимоотношения между количеством денег и их ценностью. В отличие от режима размена, существование постоянного стандарта ценности (металлического) должно обеспечивать регулирование эмиссии и не ставить больше ценность денег в зависимость от поведения директоров Английского банка:

“...единственной целью введения постоянного стандарта ценности является регулирование количества, а тем самым и ценности средств обращения...и без такого стандарта они испытывали бы все колебания, на которые их осудили бы невежество или интересы тех, кто их выпускает”¹.

Цель такого режима состоит в создании гарантий стабильности денег с минимальными затратами:

“Оградить население от всяких других изменений ценности денег, кроме тех, которым подвергается стандартный денежный материал, и в то же время удовлетворять впредь нужды обращения с помощью наименее дорогого средства его — значит довести наше денежное обращение до последней степени совершенства”².

² Там же: 8

¹ Предложения в пользу экономичного и устойчивого денежного обращения (*Proposals for Economical and Secure Currency*), Труды, том.IV, стр. 59. Перевод Ж.Д. (том II, стр. 188)

² Там же, стр. 66 (том II, стр. 193). Воспроизводится в *Основах*: 287-88 (том I, стр. 292).

Анализ позиции Рикардо приводит, таким образом, к постановке двух вопросов:

- почему регулирование количества денег необходимо для обеспечения стабильности их ценности?
- из-за чего существование денежного эталона, функционирование которого изложено в *Ingot Plan*, гарантирует автоматическое регулирование количества денег, независимо от проницательности или честности ответственных за институт эмиссии ?

Рассмотрим их последовательно.

- Ответ на этот вопрос содержится на первых страницах 27-й главы *Начал*. Если денежным эталоном является золото, то оно, как и все товары, произведенные в условиях конкуренции, имеет рыночную цену, определенную его естественной ценой, в свою очередь определяемую затратами на его производство. Эта цена, увеличенная, вообще говоря, на величину налога (взимаемого государством при чеканке монет, отмененного в Англии с XVI века), определяет ценность монет в обращении в зависимости от содержания чистого металла. При смешанном режиме денежного обращения, когда одновременно циркулируют монеты и банковские билеты, стабильность денег требует, чтобы ценность банковских билетов была бы равна ценности монет того же номинала. Другими словами, билет с номинальной ценностью в 1 фунт стерлингов не должен в обращении обладать меньшей ценностью, чем золотая монета в 1 фунт стерлингов. В противном случае это обесценение будет проявляться в росте рыночных цен на золотые слитки (покупаемые за банковские билеты) выше официальной ценности того же количества золота в виде монет.

Но возникает трудность. В отличие от золотой монеты, банковский билет лишен “внутренней ценности”, поскольку его номинальная ценность никак не связана с затратами на производство бумажных денег. Его ценность возникает из соотношения количества выпущенных билетов и потребностей обращения:

“Полное понимание всех следствий, вытекающих из принципа ограничения количества денег, — вот что имеет наиболее важное значение в деле выпуска бумажных денег”¹.

Поскольку потребности денежного обращения задаются общим количеством операций, выполненных с помощью банковских билетов, единственным средством обеспечить стабильность денег является такая регулировка эмиссии, чтобы ценность билета оставалась равной ценности монеты. Это единственное условие правильного функционирования смешанного режима денежного обращения, которое совсем не требует, чтобы билеты разменивались на монеты. Именно это Рикардо высказывает со всей настойчивостью:

“Согласно этим принципами нет, очевидно, никакой необходимости, чтобы бумажные деньги для обеспечения их ценности подлежали размену на монету. Необходимо только, чтобы количество их регулировалось в соответствии с ценностью металла, служащего денежным стандартом”².

Теперь следует выяснить, каким образом количество бумажных денег может регулироваться при режиме, когда билеты подлежат размену, но необязательно на монеты. Это второй вопрос.

- Автоматическое регулирование количества выпущенных билетов достигается благодаря двум правилам, которые

¹ *Основы*: 285 (том I, стр. 289).

² Там же: 286 (том I, стр. 290).

должен выполнять Английский банк. О них говорится в следующей выдержке из замечания 24:

“Мы пользовались бы всеми выгодами..., если бы на Английский банк была возложена обязанность выдавать в обмен на банкноты не гиней, а слитки золота или серебра установленной Монетным двором пробы и цены. Благодаря этому падение курса банкнот ниже ценности слитков сопровождалось бы немедленным ограничением их количества. Чтобы предупредить повышение цены банкнот выше ценности слитков, следовало бы также обязать банк выдавать банкноты в обмен на золото стандартной пробы по цене в 3 ф. ст. 17 шилл. за унцию”¹.

При режиме обращения, предшествующем 1797 г., Английский банк уже был обязан предоставлять, по требованию, монеты в обмен на билеты, т.е. продавать монетное золото по фиксированной цене £3.17.10 1/2. Новизна первого правила в том, что, согласно ему, банк должен продавать по этой цене немонетное золото. Для этого он должен будет создать запасы слитков с официальным штампом и измеренным весом (*Ingot*), откуда и название плана — *Ingot Plan*. Второе правило обязывает банк покупать за свои билеты любое предлагаемое золото по цене £3.17.

Почему принятие этих двух правил позволит регулировать количество банковских билетов “в соответствии с ценностью металла, декларированного как эталон”? Если рыночная цена золота в слитках имеет тенденцию превышать официальную цену £3.17.10 1/2 (признак того, что билеты обесцениваются и, значит, выпущены в избытке), покупатели золота обратятся в Банк, чтобы получить золото в обмен на свои билеты, что уменьшит их фактическое количество в обращении. Если цена золота на рынке стремится

¹ *Предложения*: 59 (том II, стр. 193-194); *Основы*: 288 (том I, стр. 292). Ссылка на серебро присутствует из-за того, что во время написания *Предложений* Англия еще использовала официально два металла.

упасть ниже £3.17 (признак того, что билеты поднимаются в цене и, значит, их количество недостаточно), продавцы металла принесут его в Банк, чтобы получить билеты, и это увеличит их фактическое количество в обращении. Таким образом, эмиссия регулируется автоматически ценностью эталона, поскольку она возрастает или уменьшается, когда эта ценность достигает критических значений, определенных заранее.

Помимо этих двух правил технического характера, основная идея этого плана — это демонетизация золота в обращении. Начиная с середины XVIII столетия, получение монет частными лицами происходило в основном через Английский банк, который мог делать заказ Монетному двору для восстановления своих резервов. Отмена размена на монеты привела к тенденции на ликвидацию этого обращения. Режим денежного обращения больше не является смешанным, а опирается только на бумажные деньги, размениваемые на стандарт (ценности), который не циркулирует. Это нововведение заставило отступить “металлистов” и их последователей из валютной школы (*Currency School*) : если второе правило включено в Акт о Банковской хартии 1844 г., то пришлось ждать 1925 г., пока было принято первое. То, что демонетизация золота в обращении имеет только одно преимущество, хорошо известно со времен Адама Смита: она позволяет сэкономить капитал, необходимый для получения этого золота. Если золото производится внутри страны, необходимо затратить капитал для его производства; если оно импортируется (как в случае Великобритании), надо затратить капитал для производства товаров, экспорт которых позволит получить избыточный внешнеторговый баланс, оплачиваемый золотом. Исключительное обращение банковских билетов, стоимость производства которых ниже, позволит освободить капитал и направить его на производство товаров для внутреннего рынка или

обменять экспортируемую продукцию на импортные товары, предназначенные для потребления¹.

Фактически же, возможность размена на слитки имеет другое преимущество, гораздо более важное, которое нас приводит к выявлению в теории Рикардо чего-то отличного от строгой версии ортодоксального монетаризма.

5.3. Неортодоксальная составляющая монетаризма Рикардо

Два элемента традиционно приводят к причислению Рикардо к ортодоксальному монетаризму: его защита золотого эталона и его приверженность к количественной теории денег. Поэтому нужно точно установить смысл, который вкладывается в понятия размениваемости и количества денег в его теории.

При режиме, когда бумажные деньги размениваются на монеты, две причины могут вызвать спрос на размен со стороны держателей банковских билетов: недоверие к их способности сохранять ту же стоимость, что и монеты во внутреннем обращении, и желание получить золото, чтобы его накапливать или, чаще всего, для экспорта (когда обменный курс достиг золотой точки). В первом случае требуются именно монеты за их качество как средства обращения; во втором случае требуется немонетное золото и монеты нужны только для переплавки или для экспорта по весу. Первый случай вызывает внутреннюю утечку банковских запасов, второй — внешнюю утечку.

Если реализуется предложенный Рикардо план (*Ingot Plan*), внутренняя утечка исчезает, поскольку изъятие монет из обращения устраняет потребность в размене билетов на монеты. Если исключить спрос на накопление, который появляется в случае общей

¹ Необходимость импортировать золото объясняет важность торговли Англии с Португалией в примерах, приводимых авторами той эпохи: эта страна — главный поставщик этого металла из своей колонии в Бразилии. Принятие плана Рикардо позволило бы отказаться от импорта золота (кроме того, который объясняется его потребительской стоимостью); экспорт английского полотна в Португалию компенсировался бы тогда другим товаром: вином (как в известном примере, приведенном Рикардо).

паники, против которой сделать ничего нельзя¹, то единственным риском является внешняя утечка резервов банка, и ее причина (внешний дефицит) не может быть связана с состоянием денежного обращения. Именно этот аспект приводит Кейнса к объявлению Рикардо отцом *Золотого Обменного Стандарта*: при таком режиме золото остается эталоном денег, но этот стандарт не имеет формы монет и его стоимость не может находиться под влиянием спроса на него как на средство обращения. Вот почему, возвращаясь к заголовку работы 1816 г., денежное обращение, предложенное Рикардо, является одновременно “экономным” (аргумент Смита) и “устойчивым” (его собственный аргумент).

Такой взгляд на размен позволяет избежать ошибочной интерпретации, к которой склоняются, к сожалению, современные дебаты по поводу “устойчивости” денежного обращения на основе бумажных денег. Стабильность стоимости бумажных денег, согласно Рикардо, проистекает не из-за “доверия” к ним экономических субъектов, которые знают, что если размен банкнот возможен, они всегда могут обменять банкноты на монеты, обратившись в кассу выпустившего их банка. Если бы это было так, то Рикардо поддерживал бы восстановление размена банкнот на монеты; однако он был против такого варианта размениваемости банкнот. Следовательно, было бы бессмысленно интерпретировать размениваемость *по Рикардо* как средство гарантировать “доверие” к бумажным деньгам, чтобы поддержать “спрос” на них, позволяющий сохранить их ценность².

Но защищает ли Рикардо тем не менее количественную теорию денег? Положительный ответ на этот вопрос общепринят, пусть даже

¹ “...при чрезвычайных условиях, ...паника охватывает всю страну и каждый стремится иметь драгоценные металлы, как наилучшее средство для реализации или сокрытия своего имущества. Против такой паники банки не имеют гарантии *ни при какой системе*” (*Начала*: 289, том I, стр. 294).

² Мы увидим в главе 7, что это взаимоотношение между спросом на бумажные деньги и их ценностью является сегодня центральным в ортодоксальной денежной теории.

версия этой теории и менее строга по сравнению с той, которую ему приписывает Шумпетер¹. Фактически, Рикардо явно утверждает, что стоимость денег зависит от их количества и что стабилизация этой стоимости достигается регулированием этого количества. Здесь мы обнаруживаем различие, ставшее традиционным со времен Патинкина, между существованием и стабильностью равновесной стоимости денег². В то же время, два момента ставят под сомнение важность количества денег для анализа в теории Рикардо.

Первый момент — это его определение стоимости денег. Со времен “табличного стандарта” Джевонса, обобщенного позднее Ирвином Фишером, обычно стоимость денег определяют как их покупательную способность на всей совокупности благ, т.е. как величину, обратную общему уровню цен³. Это имеет непосредственное следствие: любое общее повышение цен означает фактически обесценение денег. Осталось сделать еще один шаг и заключить отсюда, как современные монетаристы, что “инфляция — это всегда и везде денежный феномен”⁴. Для Рикардо и его современников стоимость денег определяется их покупательной способностью по отношению к одному товару — золоту, и вовсе не потому, что он игнорирует концепцию общего уровня цен⁵. Причиной является то, что при денежном режиме, рассматриваемом Рикардо, золото является эталоном денег, и измерение стоимости денег по обратной рыночной цене золота позволяет точно отличить денежные и неденежные факторы повышения уровня цен:

¹ См. например, анализ Холландера (1979), гл. 9.

² Д. Патинкин. *Деньги, Процент и Цены (Money, Interest and Prices)*, Evanston, Row, Peterson and Co, 1956, 2-е изд. 1965.

³ У. С. Джевонс. *Деньги и механизм Обмена (Money and mechanism of Exchange)*, London, П. Кеган, 1875; И.Фишер. *Покупательная способность денег (The Purchasing Power of Money)*, New York, Macmillan, 1911.

⁴ М.Фридмен. *Доллары и Дефициты (Dollars and Deficits)*, Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall, 1968: 39.

⁵ Как это утверждал Лейдлер (1987:290).

“Но кто же оспаривал, что имеются и другие причины, вызывающие повышение цены товаров, кроме обесценения денег? Положение, которое я отстаиваю, заключается в следующем: если такое повышение сопровождается постоянным ростом цены того металла, который является стандартом денежного обращения, то деньги обесцениваются на всю сумму этого повышения. В продолжение американской войны повышение цен товаров не сопровождалось каким-либо повышением цены слитков и потому не было вызвано обесценением денег“¹.

Это определение стоимости денег имеет важное следствие: какое бы ни было их количество, стоимость денег определяется рыночной ценой золота. Если существует механизм стабилизации этой цены, стоимость денег будет тем самым стабилизирована. *Ingot Plan* опирается на такой механизм: это отношения, осуществляемые покупателями или продавцами золота между рынком и институтом эмиссии. Стабильность рыночной цены золота обусловлена двумя требованиями: чтобы Английский банк был обязан покупать по фиксированной цене любое золото, предложенное в его кассу, и чтобы он мог обеспечить в обмен на свои билеты золото по официальной цене. Если эти два требования выполнены, рыночная цена золота будет колебаться только между двумя фиксированными границами (*Цена покупки банка* и официальная цена золота, которая определяет фунт стерлингов), которые можно сделать настолько близкими, насколько необходимо. Первое условие — чисто организационное². Второе реализовать труднее, поскольку оно

¹ Ответ на практические замечания г-на Бозанкета по поводу доклада комитета о слитках, цитированное издание: 199-200 (том II, стр. 174).

² В своей более поздней работе *План учреждения национального банка (Plan for National Bank)* Рикардо предлагает установить цену покупки, равную £3.17.9, т.е. всего на полтора пени ниже официальной цены £3.17.10 1/2. Это уменьшение разницы между официальными ценами покупки и продажи золота Банком до 1.5 тысячных возможно благодаря его национализации, поскольку больше не требуется получать прибыль от этой деятельности.

предполагает, что резервы Английского банка достаточны. В противном случае возникает “порочный круг” (на который указывал уже Торнтон¹), когда рыночная цена золота достигает его официальной цены: в то время как частные покупатели золота покидают рынок, обращаясь за золотом в банк, он обязан покупать золото на рынке для восстановления своих резервов и поэтому цена золота может вырасти выше официальной цены.

Два обстоятельства позволяют помешать возникновению этого “порочного круга” или его остановить. Первое — это последствия *Ingot Plan*: демонетизация золота в обращении приводит к структурному увеличению резервов Банка, поскольку частники отказываются от них, когда увеличение предложения золота, вызванное демонетизацией, вызывает падение рыночной цены до уровня цены покупки Банка. Конечно, количество билетов в обращении в результате возрастает, но, как мы видели, этого не происходит с потенциальной потребностью в конвертации: держатели билетов для внутренней циркуляции — т.е. именно те, кто приносит свои монеты в Банк в процессе демонетизации — не могут быть причиной истощения запасов.

Второе обстоятельство внешнее и связано не с *Ingot Plan*, а с функционированием международного рынка золота, центром которого Лондон стал со второй половины XVIII века. Как только у Банка возникает потребность покупать золото на рынке, вышеуказанный “порочный круг” начинает снова действовать: становится возможным получать доход, покупая золото по официальной цене и перепродавая его банку по рыночной цене. Этот доход привлекает иностранный капитал в Лондон, что вызывает рост обменного курса фунта стерлингов. Когда он достигает золотой точки, импорт металла увеличивает его предложение и вызывает

¹ См. Х.Торнтон. Исследование природы и последствий денежного кредита в Великобритании (*An Inquiry into the Nature and Effects of the Paper Credit of Great Britain*, (1802), New York, A.M.Kelley, 1991:147.

снижение рыночной цены, пока она не сравняется с официальной ценой¹.

Эти два фактора должны позволить Банку удовлетворить спрос на конвертацию, по крайней мере в нормальной ситуации², и поэтому рыночная цена золота будет ограничена сверху его официальной ценой. Мы увидим, что это функционирование *Ingot Plan* никак не связано с двумя теориями, которые обычно приписывают Рикардо. Внутренняя стабилизация рыночной цены золота опирается на взаимодействие между этим рынком и Банком и не предполагает никакого равновесия между количеством денег и их стоимостью, которое мы находим в количественной теории денег. Внешняя стабилизация опирается на взаимодействие между рынками золота в Лондоне и за границей и не предполагает никакого равновесия между количеством денег и обменным курсом, которое мы находим в “*price-specie flow mechanism*”.

Таким образом, *Ingot Plan* не предполагает никакого равновесного количества денег, определяющего их равновесную стоимость, внешнюю или внутреннюю. Существует внутренняя официальная стоимость денег, обратная официальной стоимости золота, и внутренняя текущая стоимость денег, обратная рыночной цене золота. Если благодаря внутреннему и внешнему механизму, предусмотренному в *Ingot Plan*, рыночная цена золота будет стабилизирована на уровне официальной цены, то текущая внутренняя стоимость денег будет стабилизирована на уровне их официальной внутренней стоимости, что как следствие приведет к стабилизации их внешней стоимости. Таким образом, стабилизация стоимости денег не опирается на изменение их количества. Это

¹ После возврата в 1821 г. к размену банкнот Английский банк предпочитал получать золото секретно от специальных поставщиков (таких как Ротшильд в 1825 г.), которые закупали его за границей. Фактически, это применение — на сегментированном рынке — описанного здесь процесса настройки.

² Мы помним, что Рикардо считал, что не существует никакой системы, которая могла бы защитить банк в случае паники.

изменение количества золота на рынке вызывает стабилизацию его цены и, следовательно, внутренней стоимости денег, а не изменение количества денег в обращении стабилизирует их стоимость и, следовательно, рыночную цену золота.

Не следует, однако, преувеличивать роль в денежной теории Рикардо этой неортодоксальной составляющей, которая была продемонстрирована выше. Рикардо имел ввиду стабилизацию внутренней стоимости денег и считал, что эволюция их внешней стоимости зависит от изменений внутренней стоимости. Так что он не может быть отнесен к “антиметаллистам” и он ни в какой степени не является предшественником *Banking School*, которая позднее будет рекомендовать использование изменений учетной ставки для защиты обменного курса. Между прочим, Рикардо очень настаивал в своем *Ingot Plan* на необходимости придания эмиссии билетов квазиавтоматического характера. Но несмотря на то, что впоследствии он это предлагал для национального банка (в особенности в своем посмертном труде *Плане учреждения национального банка (Plan for National Bank)*), он вовсе не имел ввиду предоставление его директорам неограниченного права печатать деньги. Поэтому оценка Кейнса, считавшего, что *Ingot Plan* означает изобретение “полностью управляемых денег”¹, является преувеличением.

Следует сделать вывод, что денежная теория Рикардо является специфической для него. Он является не более характерной для ортодоксального монетаризма, чем его теория распределения — предшественницей теории маржиналистов. Но в то же время, она не составляет неортодоксальную теорию, также как и его теория распределения не является основой альтернативы к общему равновесию по Вальрасу².

Эта специфичность его денежной теории, как и его теории распределения, в то же время, не позволяет Рикардо избежать

¹ См. цитату в начале этого раздела.

² По этому поводу см. ниже гл. 7.

трудности, которую мы встречаем и в современной теории: неспособность соединить без противоречий теорию стоимости и теорию денег. Несмотря на то, что Рикардо определяет стандарт стоимости и денежный стандарт денег через один товар — золото — это не позволяет ему обеспечить связь между двумя теориями, поскольку природа двух стандартов совершенно различна¹. С одной стороны, как показал Сраффа через полтора столетия после Рикардо², стандарт стоимости, который он искал, может быть сконструирован как составной товар, исходя только из условий производства в системе, независимо от способа организации обмена (денежный или неденежный). С другой стороны, *Ingot Plan* вводит денежные правила, которые должны стабилизировать рыночную цену золота, эталона денег, независимо от его естественной цены, и значит, условий производства золота-товара. Эти два подхода, “реальный” и “денежный”, совершенно не связаны и не удивительно, что денежная теория Рикардо сформировалась раньше, чем его теория распределения, и не испытала ее влияния.

Говоря современными терминами, вошедшими в моду после Патинкина, “раздвоение” между реальным и денежным анализом является у Рикардо полным и никакая естественная концепция не может его уменьшить. В то же время, именно этот провал парадоксальным образом обозначает современность этого автора. Говоря более позитивно, мы увидели, что важность Рикардо для истории экономического анализа определяется тем, что он стоит у истоков двух больших вопросов, стоящих перед экономической теорией вплоть до наших дней. Во-первых, это макроэкономический вопрос о связи между условиями производства, распределением доходов, совокупным спросом и экономическим ростом. Во-вторых,

¹ Для детального анализа этого вопроса см. Г. Делеплас. *Различные применения денежного стандарта*, в Тетрадах политической экономии (*Cahiers d'Economie Politique*), №23, апрель 1994:101-113.

² П.Сраффа. *Производство товаров посредством товаров (Production of Commodities by means of Commodities)*, Cambridge, Cambridge University Press, 1960).

денежный вопрос о взаимоотношении условий эмиссии денег и их внутренней и внешней стоимости. Основная слабость Рикардо — в отсутствии согласования между этими двумя вопросами; но это основной недостаток всех современных ортодоксальных теорий.

ГЛАВА 5

МАРЖИНАЛИСТСКАЯ ТЕОРИЯ ЦЕННОСТИ: ПОЛЕЗНОСТЬ, РЕДКОСТЬ, РАВНОВЕСИЕ

1. "Маржиналистская революция"

Маржинализм возник в начале 70-х годов XIX века и получил свое название от лежащего в его основе понятия предельной полезности. В XVIII веке Фердинандо Галиани, Жак Тюрго и Этьен де Кондильяк впервые предположили, что ценность блага определяется его способностью удовлетворять потребности индивидуума, т.е. *субъективной полезностью* этого блага. Адам Смит, однако, считал, что потребительная ценность является необходимым, но недостаточным условием для определения меновой ценности; последняя определяется издержками производства. Позднее эта концепция была развита Классической школой и около ста лет после Смита объяснение ценности блага его полезностью отрицалось.

Независимо друг от друга трое экономистов, англичанин Стенли Джевонс (1835-1882) в *Теории политической экономии* (1871), австриец Карл Менгер (1840-1921) в *Принципах экономики* (1871) и француз Леон Вальрас (1834-1910) в *Элементах политической экономии* (1874) пришли к отрицанию классической концепции ценности. Зарождение этого направления в истории экономических учений принято называть "маржиналистской революцией". Маржиналисты впервые связали понятие полезности блага с потребленным количеством этого блага. Основная их идея состоит в том, что полезность блага уменьшается по мере увеличения количества этого блага у потребителя. Экономические расчеты

агентов основаны, таким образом, на *предельной* полезности блага, т.е. на полезности его последней единицы.

Рассмотрим три следствия психологического закона убывания предельной полезности. Во-первых, рациональное поведение экономического агента предполагает, что величина спроса на благо убывает по мере роста его цены. Совокупная полезность набора потребляемых благ достигает максимальной величины в случае, когда цены различных благ пропорциональны их предельным полезностям. Поскольку предельная полезность блага зависит от количества этого блага, имеющегося у потребителя, то цены благ являются индикаторами их относительной редкости. И наконец, если количества благ заданы, то их цены не зависят от соответствующих издержек производства, что идет в разрез с классической теорией ценности.

Маржиналисты предложили более общую, по сравнению с основанной на издержках производства, теорию ценности, поскольку она распространялась и на невозпроизводимые блага, что и объясняет ее успех. Это направление можно было противопоставить теории трудовой ценности, на которой была основана критика К. Марксом политической экономии и капитализма.

Однако маржиналистская теория в той форме, в которой ее разработали Джевонс и Менгер, имела существенный пробел. Предельная полезность объясняла цены благ для *заданного* их количества. Последние же определялись издержками производства, что было непригодным для определения величины ценности. Эта проблема была разрешена введением понятия предельной производительности. Закон убывания предельной производительности факторов производства по мере увеличения количества произведенных благ объясняет увеличение предложения последних при росте их цен, причем растущее (как функция цены) предложение и убывающий спрос определяют одновременно как цену, так и соответствующее количество. Эта теория была разработана Бем-Баверком (1851-1914), предложившим в 1889 г.

(*Позитивная теория капитала*) подход, основанный на *временной* концепции производства, и Альфредом Маршаллом (1842-1924), заложившим в своей книге *Принципы экономики*, появившейся в 1890 г., основы направления *частного равновесия*. В этом же направлении работал и Фрэнсис Эджуорт (1845-1926). Теоретические дискуссии 30-х и 60-х годов XX века выявили непреодолимые трудности, связанные с предлагаемой сторонниками этих двух подходов трактовкой предельной производительности капитала. И хотя уже в 1877 г. Леон Вальрас объединил определение цен и количества в законе спроса и предложения, строгое обоснование концепции *общего равновесия* было дано лишь в 1930 г. В наши дни общее равновесие (по Вальрасу) является основой современной микроэкономической теории¹.

Представляется полезным, ввиду значительности работ Вальраса и Маршалла, познакомиться с некоторыми элементами их биографии. Сын Огюста Вальраса, перу которого принадлежат три работы о собственности и морали, рассматриваемые с экономической точки зрения, Леон Вальрас сменил множество профессий. После неудачной учебы в Эколь де Мин в Париже был журналистом, служащим Компании северных железных дорог, директором коммерческого банка, издавал совместно с Леоном Сзем газету “Труд”, служил в частном банке. В 1870 г. получил место преподавателя экономики в университете Лозанны, где и проработал вплоть до выхода на пенсию в 1892 г. Остаток своей жизни провел продолжая свои исследования и ведя огромную переписку с наиболее значительными экономистами своего времени.

Как и его отец, Леон Вальрас отличал три области социального анализа: позитивную теорию общественного богатства, предмет *чистой теории*; экономическую деятельность, предмет *прикладной экономики*; и размышления о принципах морали и справедливости, предмет *социальной экономики*. Каждой из этих областей он посвятил соответствующую работу: *Элементы чистой политической*

¹см. главу 7.

экономии (1874-77, четвертая окончательная версия 1990), *Исследования социальной экономики* (1896), *Исследования прикладной политической экономики* (1898). Вальрас четко отличал позитивный анализ чистой теории и нормативный анализ социальной экономики. Для его работ характерна комбинация анализа рыночного механизма, обоснования вмешательства государства при условии повышения эффективности промышленности и требования национализации земли и природных монополий для достижения социальной справедливости. Открывая законы экономической теории, выводя затем из них директивы прикладной экономики и оценивая их последствия с точки зрения моральных принципов, Вальрас считал себя “научным социалистом”.

Заслуги Вальраса в развитии современной микроэкономической теории неоспоримы. Обратившись к маржиналистской теории одновременно с Джевонсом и Менгером, он свел анализ всех экономических явлений к единому принципу редкости, показав их взаимосвязь в общей системе рынков. *Теория общего равновесия* является синтезом такого видения экономики. Несмотря на то, что работы Вальраса стоят в одном ряду с трудами таких французских ученых, как Этьен Кондильяк (полезность), Франсуа Кенэ (взаимозависимость), Жан-Батист Сэй (роль предпринимателя) и Огюстен Курно (математическая формализация), он не находит признания в своей стране до 50-х годов XX века. Несмотря на то, что итальянские исследователи, ученики Вальраса Энрико Бароне и Вильфредо Парето упрочили положение Лозаннской школы в Европе, только в конце 30-х годов XX века, под влиянием Джона Хикса, “вальрасианский” маржинализм вытеснил англо-саксонский подход, у истоков которого стояли Стенли Джевонс и Альфред Маршалл.

Получив в 1865 г. диплом математика в Кембридже, Маршалл был приглашен в университет в качестве “fellow”, но в 1877 г., после женитьбы на Мэри Палей, был вынужден подать в отставку (“fellows” было запрещено вступать в брак). После

преподавательской работы в Бристоле и Оксфорде он возвращается в 1885 г. в Кембридж в качестве преподавателя политической экономии. Среди его учеников были Артур Пигу и Джон Кейнс. Основные работы Маршалла — *Принципы экономики*, выдержавшие восемь изданий с 1890 по 1920 гг., *Промышленность и торговля* (1919) и *Деньги, Кредит и Торговля* (1923).

Так как работы Леона Вальраса и Эйген фон Бем-Баверка были неизвестны в Англии, то именно Маршаллу там приписывалось открытие закона спроса и предложения. Один из недостатков маржиналистского анализа, у истоков которого стоял Джевонс, — определение цен и количеств благ двумя причинами: предельной полезностью для первых и издержками производства для вторых. Маршалл объединил эти два принципа, применив к понятию продуктивности факторов аргументацию Джевонса, касающуюся полезности благ. Таким образом, была создана единая теория, объясняющая убывание спроса на благо и возрастание его предложения при росте цены этого блага. Цена и обмениваемое количество блага определяются одновременно двумя силами, действующими симметрично, также как два лезвия ножниц одновременно разрезают лист бумаги.

Несмотря на то, что закон спроса и предложения в более общем и систематизированном виде был предложен Вальрасом на 13 лет раньше, чем увидели свет *Принципы экономики*, заслуга Маршалла в том, что он предложил удачную, благодаря методологическому инструментарию, версию этого закона. И в наши дни экономисты оперируют такими понятиями как *частное равновесие* (последовательный анализ рынков), *сравнительная статика* (сравнение равновесных ситуации на рынках при различных значениях параметров), различие между перемещением *по* кривой (как следствие изменения цены) и сдвигом *самой кривой* (как следствие изменения прочих детерминантов спроса и предложения), различные *периоды* (рыночный, краткосрочный, долгосрочный), различение отраслей с *растущими и падающими издержками*,

внутренняя и внешняя (с точки зрения фирмы) *экономика*. Исследования Маршалла направлены скорее на анализ ситуаций, на возможность эмпирического применения теории, чем на логический синтез; значителен его вклад в изучение многих частных вопросов.

Далее мы рассмотрим понятия полезности и редкости, введенные Менгером и Джевансом, затем закон спроса и предложения (частное равновесие) Маршалла, и, наконец, закон спроса и предложения (общее равновесие) Вальраса. Изучение трудов Вальраса отдельно от двух других авторов, чьи работы обусловили “маржиналистскую революцию”, тем более после ученого (Маршалла), жившего в более поздний период, представляет собой нарушение хронологического порядка. Но теория Вальраса — более развитая форма маржиналистского анализа. Она позволяет разрешить проблемы, стоявшими перед другими авторами, чем и вызвано ее признание в качестве современной микроэкономической теории. Такая последовательность также соответствует внутренней логике маржиналистского подхода и историческим формам его проявления, поскольку, как мы уже отмечали, теория Вальраса была по-настоящему оценена только начиная с 40-х годов XX века, после длительного господства теории Маршалла.

2. Полезность и редкость: Карл Менгер, Стенли Джеванс

2.1 Блага и потребности

Отправная точка анализа у указанных авторов — определение *экономического блага*. Благо — любая вещь, обладающая с точки зрения человека полезностью; но не каждая полезная вещь является экономическим благом: она при этом должна быть редким благом, что выражается в превышении спроса на это благо над количеством, в котором оно досупно:

“Полезность — это способность вещи удовлетворять человеческие потребности. Отсюда следует (если только полезность признается потребителями), что она является основным условием, придающим вещам характер экономического блага. Неэкономические блага полезны, также как и блага экономические, поскольку они также способны удовлетворять наши потребности. (...) Неэкономическое благо от блага экономического отличает именно то, что факт удовлетворения какой-либо человеческой потребности не зависит от конкретного располагаемого количества в случае неэкономических благ, но зависит от конкретного располагаемого количества в случае экономических.”¹

Редкость, придающая благу его экономический характер, лежит в основе расчета, проводимого индивидуумом, и ценности, которую он присваивает этому благу:

“Если в течение периода, во время которого люди осуществляют закупочную деятельность, спрос на благо превышает его количество, и если они стремятся наиболее полно удовлетворить свои потребности в данном благе при данных обстоятельствах, они будут вынуждены заняться деятельностью, описанной выше и названной *экономическим расчетом*. Их восприятие этого отношения порождает другое явление, глубокое понимание которого лежит в основе нашей науки. Я имею в виду ценность благ. (...)”

Ценность, следовательно, определяется важностью для нас отдельных благ или их количества, поскольку мы согласны приобретать эти блага для удовлетворения наших потребностей. Отсюда следует, что ценность благ, также как и их экономический характер, объясняется рассмотренным выше отношением спроса и располагаемого количества благ”².

¹Carl Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* (1871), Wien, W. Braumüller, стр. 84.

²Там же, стр. 77-80.

Родоначальники маржинализма особенно настаивали на *субъективном* характере ценности. Поскольку она является результатом *признания* человеком редкости, ценность не существует вне субъективных отношений человека и экономического блага:

“Таким образом, ценность не присуща благам, она не является их свойством; она не является независимой вещью, существующей сама по себе. Это оценка экономическими субъектами благ, которыми они могут владеть для поддержания жизни и благосостояния. Т.е. ценность не существует вне сознания людей. Следовательно, ошибочным является утверждение, что благо, имеющее ценность для экономических субъектов, является некоей самостоятельной “ценностью”. Поэтому экономисты ошибаются, говоря о “ценностях” как реальных независимых объектах, материализуя таким образом ценность”¹.

Менгер упоминает здесь сторонников трудовой ценности, то есть, с его точки зрения, “классических” авторов (Смита, Рикардо). Но ценность, изучаемая “классиками”, проявлялась в процессе обмена (рассматривалась *меновая ценность*, а не *потребительная ценность*, как в данном случае) и отражала не собственные свойства вещей, а отношения между людьми. Менгер же в своей концепции основное место отвел отношению между благом и человеком, что привело к признанию существования блага вне человека и объективизации экономической деятельности. Утверждение о “субъективном” характере ценности в первом случае и о ее “объективности” в другом важно с точки зрения признания существования сознательного и рационального *субъекта*, так называемого *homo economicus* — человека экономического.

¹Там же, стр. 86.

2.2. Закон убывания предельной полезности

Итак, согласно Менгеру, благо имеет ценность. Но почему ценность одного блага превышает ценность другого? Для ответа на него вводится понятие *предельной* полезности.

Предположим, что индивидуум составляет перечень своих потребностей в порядке убывания их важности. Для этого он определяет величину ценности первой единицы блага, удовлетворяющего какую-либо потребность. Убывающая важность потребности в благах с I по X выражается в последовательности чисел с 10 до 1 (число 10 представляет ценность, в которую индивидуум оценивает потребление первой единицы блага, удовлетворяющей потребность I, имеющую наибольший приоритет). Ценность первой единицы каждого блага уменьшается соответственно относительной важности потребности:

Потребность	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Ценность первой единицы блага	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1

Если рассматривать теперь каждое благо отдельно, то можно заметить, что его важность для индивидуума будет уменьшаться по мере удовлетворения потребности в нем. Так, ценность второй единицы блага, удовлетворяющего потребность I, не превышает 9, третьей 8 и т.д. Ценность следующей единицы блага уменьшается в зависимости от располагаемого количества этого блага, что можно представить в следующем виде:

Располагаемое количество блага, Удовлетворяющего потребность I	Ценность блага
1	10
2	9
3	8
т.д.	т.д.

Объединив “показатели степени насыщения” для всех благ мы получим следующую таблицу, представляющую ценность этих благ:

Потребность Располагаемое количество	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
1	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
2	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
3	8	7	6	5	4	3	2	1	0	
4	7	6	5	4	3	2	1	0		
5	6	5	4	3	2	1	0			
6	5	4	3	2	1	0				
7	4	3	2	1	0					
8	3	2	1	0						
9	2	1	0							
10	1	0								

Числа в данной таблице отражают удовлетворение, полученное от потребления *дополнительной единицы* блага. Так, удовлетворение от еще одной единицы блага I, в случае, когда индивидуум уже располагает тремя единицами, равно 7. Каждое число, таким

образом, отражает полезность последней единицы блага, или его *предельную полезность*.

Итак, наш *homo economicus* располагает следующими тремя элементами, необходимыми для проведения экономических расчетов. Будучи гедонистом, т.е. стремясь максимизировать удовлетворение от потребления благ, он последовательно будет увеличивать (если ограничения позволяют это делать) потребление тех благ, которые обладают максимальной предельной полезностью. Т.е. сначала выберет первую единицу блага I, затем вторую единицу этого же блага или первую единицу блага II и т.д. Подобные расчеты вполне характеризуют экономическую деятельность:

“Повсюду, где живут люди, вне зависимости от достигнутого ими уровня развития мы можем наблюдать, как экономический индивидуум сравнивает важность удовлетворения той или иной своей потребности как и различные фазы более или менее полного удовлетворения потребности в конкретном благе, и как, вследствие этого, он направляет свою экономическую деятельность на наиболее полное удовлетворение своих потребностей”¹.

Такое поведение экономического субъекта гарантирует равенство ценности блага его предельной полезности:

“Итак, знание степени важности удовлетворения различных потребностей человека, а также различные стадии этого процесса являются первой причиной неравенства ценности благ”².

Согласно “*фундаментальному психологическому закону*” предельная полезность блага выше, если:

¹Там же, стр. 94.

²Там же, стр. 95.

- потребность, которую это благо удовлетворяет, имеет более высокий *приоритет*;
- располагаемое *количество* блага сравнительно невелико.

Можно предположить, что в основу маржиналистской теории положены *частные гипотезы*, касающиеся *психологии* индивидуума; в этом случае ее состоятельность зависела бы от правдоподобия этих гипотез. Однако значение анализа Менгера состоит не в указании на связь между ценами на блага и *частным* поведением, а в том, что, как мы увидим далее, показано существование *зависимости между ценами и располагаемыми количествами* благ.

2.3. Цены как индикаторы относительной редкости благ

В обществе, основанном на разделении труда, индивидуумы получают блага в процессе обменов, а не через непосредственные отношения с природой. Согласно Смиту, обмен является *реальным* (не денежным), если в результате его один индивидуум получает некоторое количество одного блага и второй получает некоторое количество другого. Соотношение этих двух количеств определяет *меновую ценность* (или *относительную цену*) одного блага в единицах другого.

Определенный таким образом обмен может быть проанализирован с точки зрения отдельного индивидуума:

“Общая форма законов политической экономии имеет ту же ценность для анализа поведения для отдельного индивидуума, что и для всего народа”¹.

¹ William Stanley Jevons, *The Theory of Political Economy* (1871), перевод на французский, Париж, Giard et Brière, 1909, стр. 94.

Таким образом, мы приходим к поиску источника *меновый ценности* благ в их (потребительной) *ценности*. Механизм определения цены прост. Получая единицу блага А, индивидуум увеличивает свое удовлетворение на величину, равную предельной полезности блага А. Но в процессе обмена он отдает некоторое количество блага В. Это цена, которую он платит за данную единицу блага А. Поскольку благо В также обладает с точки зрения индивидуума предельной полезностью, то такое изъятие блага В понижает степень его удовлетворения (отказ от блага вызовет *уменьшение полезности*). Операция обмена возможна лишь в том случае, когда для каждого индивидуума получаемое в ее результате повышение удовлетворения больше или равно его уменьшению. Следовательно, каждый индивидуум будет стремиться отдать возможно меньшее количество блага В за максимально возможное количество блага А. Другой участник обмена действует, согласно гипотезе, аналогичным образом. Получая какое-то количество блага В взамен данного количества блага А, он стремится к увеличению своего удовлетворения в степени, равной или превышающей уменьшение последнего; таким образом, он хочет отдать минимально возможное количество блага А взамен максимально возможного количества блага В. Таким образом, два индивидуума согласятся на обмен лишь в том случае, когда ценность, приписываемая единице блага А будет равна ценности, приписываемой обмениваемому на него количеству блага В, которое является ценой этой единицы блага А. Таким образом цена единицы блага А, т.е. количество блага В, на которое она обменивается, равна отношению ценностей (т.е. предельных полезностей) А и В для их владельцев:

$$p_{A/B} = U_{mA}/U_{mB}.$$

Пусть p_A — цена блага А в единицах некоторого блага, выбранного произвольно и называемого *измерителем (numeraire)*, а

p_B — это цена блага В в единицах того же блага. Тогда мы можем записать $p_{A/B}$ как p_A/p_B и получим следующее выражение:

$$p_A/p_B = U_{mA}/U_{mB},$$

или:

$$U_{mA}/p_A = U_{mB}/p_B.$$

Равновесие таким образом достигается тогда, когда отношения предельных полезностей обмениваемых благ к их ценам равны между собой. Этот результат может быть обобщен для случая n благ исходя из того, что *равновесные цены* всех благ определяются *законом равенства отношений предельных полезностей благ к их ценам*:

$$U_{mA}/p_A = U_{mB}/p_B = \dots U_{mN}/p_N$$

Такому определению равновесных цен уже присущи характерные черты маржиналистской теории, которые мы будем встречать по мере ее развития:

- цены благ определяются взаимодействием двух элементов: оценки индивидуумом своих потребностей и количества имеющихся в его распоряжении благ. Эти две составляющие одинаково важны для определения цены, что видно из таблицы “степеней удовлетворения”;
- существует связь между ценой блага и его располагаемым количеством, что позволяет рассматривать (относительную) цену блага как индикатор его редкости (по сравнению с прочими благами).

Однако эта модель имеет одно существенное ограничение: располагаемое количество благ *задано* и его нельзя изменить. С такой ситуацией мы имеем дело, например, когда каждый

заклученный в некотором месте отбытия заключения получает посылку с различными вещами¹. Предположим, что никого не удовлетворяет первоначальное распределение благ и каждый желает обменять все или часть содержимого своей посылки. Согласно величине спроса и предложения определяется цена каждой вещи, причем располагаемое количество благ постоянно и определяется содержимым посылок.

Стремясь расширить анализ на ситуации, когда располагаемые количества благ могут изменяться, Джевонс вновь вводит “классический” элемент, отброшенный при анализе ценности: издержки производства. При этом он отличает “причину ценности” (предельную полезность и “определяющее обстоятельство” (затраты труда). Труд *не является* причиной ценности:

“Ставится и вопрос о труде как об элементе ценности. Имеется достаточно много экономистов, считающих труд причиной ценности. Они утверждают, что ценность вещей объясняется воплощенным в них трудом. Эти экономисты подразумевают также, даже в том случае, когда не заявляют это, что ценность пропорциональна количеству такого труда. Эта доктрина, прямо противоречащая фактам, не может просуществовать ни единого мгновения (...).

Можно также противопоставить количество труда, затраченного на создание вещи и соответствующую ей ценность. На создание крупных предприятий, таких как *Great Western Railway* или туннель под Темзой, может быть затрачено значительное количество труда, но их ценность зависит только от количества людей, находящих их полезными. Если нельзя найти применение пароходу компании *Great Eastern*, то его ценность равна нулю, за исключением ценности некоторых материалов, из которых он построен”².

¹Joan Robinson, *Hèrèsies économiques* (1971), Париж, Calmann-Lévy, 1972, стр. 29.

²Jevons (1871), стр 241-243. Ответ на это возражение можно найти уже у Рикардо “...полезность не является мерой меновой стоимости, хотя она

Поскольку труд принимает участие в производстве вещи, его необходимо, тем не менее, принимать во внимание не как причину ценности, но как “определяющее обстоятельство”, так как, определяя располагаемые количества благ, он управляет “конечной степенью полезности” (т.е. предельной полезностью), являющейся истинной причиной ценности:

“С целью предотвращения любых возможных ошибок в данной последовательности основных зависимостей, я еще раз представляю их в порядке очередности:

- издержки производства определяют предложение;
- предложение определяет конечную степень полезности;
- конечная степень полезности определяет ценность”¹.

Помимо признания косвенной роли труда в определении ценности, такое решение компрометирует однородность маржиналистского анализа. Зависимость между количеством и ценой действительно существует, но каждый из этих элементов определяется различным образом: сначала количество определяется только издержками производства, а затем, согласно предельной полезности, устанавливаются цены. Последующие работы маржиналистов будут посвящены устранению такого анахронизма с акцентом на аналитическое единство теории и на идеологический эффект отказа от ссылки на труд. С этой целью будет доказана

существенно необходима для этой последней. Если предмет ни на что не годен, другими словами, если он ничем не служит нашим нуждам, он будет лишен меновой стоимости, как бы редок он ни был и каково бы ни было количество труда, требующегося для их производства”. (*Principes de l'économie politique et de l'impôt*, 1817, перевод на французский, Париж, Calmann-Lévy, 1970, стр. 13-14,(33)). Для классиков, начиная с Адама Смита, полезность является *условием* наличия у вещи меновой ценности, а не ее *причиной*.

¹Jevons (1871), стр. 244.

одновременность определения равновесного количества и равновесной цены блага, обусловленная *симметрией* сил спроса и предложения. Предварительно необходимо проанализировать издержки производства согласно принципам маржинализма так, чтобы окончательно порвать со старой классической концепцией. Эти задачи в рамках английской политической экономии решил уже не Джевонс, а Маршалл.

3. Закон спроса и предложения в условиях частного (частичного) равновесия: Альфред Маршалл

Цель Маршалла — положить в основу теории ценности закон спроса и предложения, что он и называл “фундаментальной симметрией” (3.1.). Это подразумевает зависимость между издержками производства и произведенным количеством блага (3.2.), источником которой — “закон непропорциональных продуктивностей”, являющийся необходимым условием согласованности теории Маршалла (3.3.). Именно на этот закон в конце 1920 гг. в основном была направлена критика молодого итальянского экономиста Пьеро Сраффа (1898-1983)¹ (3.4.). Эта дискуссия была продолжена в 1960 гг. в споре двух Кембриджей о капитале (3.5.).

3.1. Фундаментальная симметрия

Принципы, положенные в основу теории ценности Маршалла, могут быть обобщены в трех предложениях:

¹Сраффа посвятил две статьи этой теме. Первая, на итальянском языке, была опубликована в 1925 г. (*Sulle Relazioni fra Costo e Quantita Prodotta, Annali di Economia*, vol II, #1, стр. 277-328). Затем Кейнс предложил Сраффе написать новую версию статьи, на этот раз на английском языке, в 1926 г. (*The Laws of Return under Competitive Conditions, The Economic Journal*, vol XXXVI, dec. стр. 535-550).

а) Ценность определяется путем взаимодействия двух симметрично действующих сил: спроса и предложения. “Фундаментальная симметрия взаимодействия спроса и предложения в отношении ценности”¹ определяет ценность сначала как ценность равновесия:

“Нормальная ценность каждой вещи находится, как замок свода арки, в равновесии по отношению к двум противоположным силам, воздействующим на нее с двух сторон. Силы спроса действуют с одной стороны, предложения с другой”².

б) Ценность блага определяется одновременно с его обмениваемым количеством тем же механизмом спроса и предложения. “Силы предложения” предусматривают возможность вариации произведенного количества.

в) Ценность и обмениваемое количество определяются для каждого блага на его собственном рынке (Маршалл предпочитал говорить: в каждой “отрасли”), силы спроса и предложения действуют там независимо от спроса и предложения на других рынках. Это определение частного равновесия при “прочих равных условиях” (*ceteris paribus*). Подобный анализ не отрицает взаимного влияния различных рынков не только из-за рациональности экономического субъекта, приводящей последнего к *выбору* между производством или потреблением различных благ. Такой подход позволяет предмет анализа (соотношение между количеством и ценой какого-либо блага) рассматривать отдельно от прочих параметров (количества и цен прочих благ).

¹Alfred Marshall, *Principles of Economics* (1890), 8th ed. (1920), Londres, Macmillan, 1969, p.120. В дальнейшем цитируется по: А. Маршалл. *Принципы экономической науки*. Москва, Издательская группа “Прогресс”, “Универс”, 1993.

²*Там же*, предисловие ко второму изданию, цитата из Сраффы (1925), стр. 4.

Функционирование рынка определяется двумя различными соотношениями между ценой и количеством блага: между “ценой предложения” и предложением; между “ценой спроса” и спросом. Маршалл определял “цену предложения” и “цену спроса” следующим образом:

“Точно так же, как цена, нужная для привлечения покупателей на какое-либо данное количества товара, была названа ценой спроса на это количество товара в течение года или другого определенного периода, так и цена, требующаяся, чтобы вызвать напряжение усилий, необходимые для производства любого данного количества товара, может быть названа ценой предложения на это количество в течение такого же периода”¹.

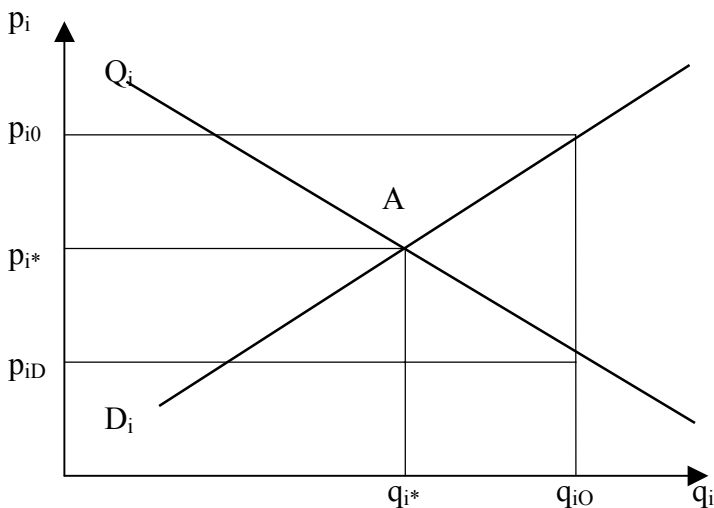
В точке совпадения этих двух цен одновременно достигается равновесие производителя и потребителя:

“Спрос (покупателя) становится эффективным лишь тогда, когда цена, которую он согласен уплатить, достигает уровня, при котором продавцы согласны продавать”².

Графически соотношения между ценой и количеством блага i принято изображать следующим образом:

¹Маршалл (1890, стр. 118, т. 1, стр. 212)

²Там же, стр. 80 (т.1, стр. 158).



Точка равновесия А (с координатами p_i^* и q_i^*) расположена на пересечении кривых спроса и предложения. Графическая интерпретация позволяет проиллюстрировать метод частного равновесия: движение по кривой отражает взаимосвязанные изменения количества и цены блага под воздействием спроса и предложения, тогда как перемещение кривой определяется прочими параметрами: количеством и ценой других товаров.

Отметим одно важное следствие аргументации частного равновесия. Для достижения равновесия необходимо, чтобы точка А являлась результатом не случая, а эффективного взаимодействия двух кривых (также как камень является замком свода из-за того, что он находится в точке пересечения двух арок, а не ввиду положения над землей). Это предполагает выполнение двух условий:

а) при удалении от точки А силы, действие которых отображают кривые, обязательно приведут нас в эту же точку. Если предлагается количество товара q_i (см. приведенный выше график) по цене p_{i0} , то данное количество товара может быть реализовано только по цене $p_{iD} < p_{i0}$. Конкуренция среди продавцов вынуждает их снизить цену,

что одновременно уменьшает предлагаемое количество товара и повышает цену спроса. Этот процесс будет идти до тех пор, пока цена спроса и цена предложения не уравновесятся в точке p_i^* , которой соответствует равновесное количество q_i^* .

в) случайное отклонение состояния рынка от состояния равновесия не является результатом внешнего по отношению к рассматриваемому рынку воздействия, поскольку в данном случае рассматривается частное равновесие. В случае учета влияния других рынков (например, предположения о том, что цена предложения p_{iO} превышает p_{iD} на величину, которую покупатели готовы потратить на другие товары) условие *при прочих равных* (*ceteris paribus*) не выполняется и такие изменения будут отражены иными кривыми спроса и предложения. Следовательно, А является точкой равновесия для вариаций малой амплитуды; так же как взаимное воздействие двух арок может вернуть замок свода в первоначальное положение только в случае достаточно слабого, чтобы их разрушить, землетрясения.

Графический пример, приведенный выше, таким образом, кажется лишенным смысла, поскольку отклонение p_{iO} и p_{iD} не является предельным. Маршалл настаивал на ограниченной возможности использования данных кривых. Сраффа отмечал:

“Маршалл многократно подчеркивал важность такого ограничения: “...обычные кривые спроса и предложения имеют практическое значение только в том случае, если они строятся в непосредственной близости от точки равновесия” (*Принципы*, р.384, замечание, т.2, стр. 71). Это положение Маршалла важно не только потому, что оно исключает значительные изменения в произведенном количестве, но и потому, что оно принимает вариации небольшой амплитуды. Для того, чтобы кривая предложения могла рассматриваться как один из элементов, определяющих цену, недостаточно только точки равновесия, необходимо, чтобы хотя бы в непосредственном окружении

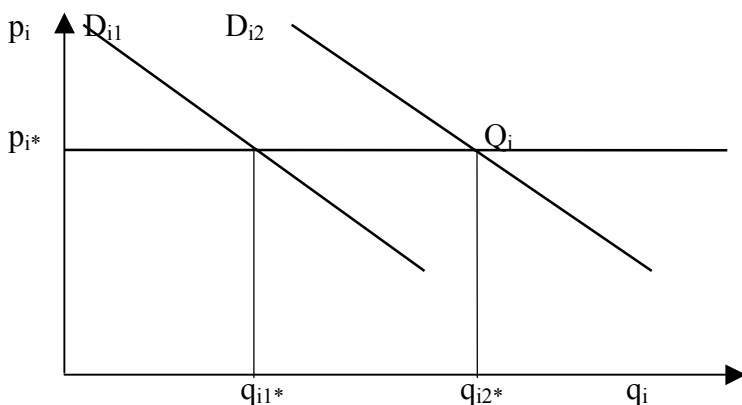
последней существовали точки, представляющие силы, приходящие в движение при каждом случайном отклонении от положения равновесия, направленные на возвращение в него, и являющиеся, таким образом, необходимым условием равновесия”¹.

Анализ предельных величин, таким образом, является способом описания не только поведения индивидуумов, но и необходимым условием определения цены в условиях частного равновесия.

3.2. Отношение между издержками и произведенным количеством

Но какой формы должна быть кривая спроса? Другими словами, не исключают ли три принципа, лежащие в основе теории Маршалла, тех или иных частных форм кривых спроса?

Существует пример, опровергающий не только теорию Маршалла, но и первые выводы маржиналистов: случай, когда цена предложения не зависит от произведенного количества. Графически эта ситуация представляется следующим образом:



¹ Сраффа (1925), стр.43, замечание 6.

Тогда:

- спрос определяет только количество, но не цену (когда кривая спроса D_{i1} сдвигается в положение D_{i2} , меняется только обмениваемое количество, а не цена блага);
- цена равновесия определяется до и независимо от количества. Цена, следовательно, не является более показателем редкости.

Вышеизложенное позволяет понять, что основополагающая гипотеза теории Маршалла касается кривой предложения. Разумеется, подобное же замечание могло быть сделано и применительно к кривой спроса. Но это означало бы, что мы предполагаем отсутствие связи между ценой спроса и количеством, и, соответственно, отсутствие зависимости уровня потребления от полезности (ввиду того, что цена, как мы видим, в этом случае не представляет неудобство, тягость, которую нужно преодолеть, чтобы получить благо). Это уже не результат, а отступление от самих принципов маржиналистского подхода, который, следовательно, оказывается невозможно использовать. Напротив, ничто не мешает *a priori* предположить, что цена предложения не зависит от произведенного количества.

В данных условиях нет необходимости исследовать, как конструируется кривая спроса, хотя именно в этой области наиболее сильны были разногласия между различными авторами в рамках маржиналистского подхода. Не имеет большого значения и предположение о том, возможно ли измерение предельной полезности (кардиналистский подход) или только ранжирование уровней удовлетворения (ординалистский подход), допустимо ли суммирование индивидуальных предпочтений для построения коллективных кривых безразличия. Эти дебаты не касаются того, что может поставить под сомнение теорию Маршалла.

Напротив, вопрос об определении кривой предложения прояснить необходимо. Можно выделить несколько этапов исследования:

а) Совокупное предложение блага равно сумме предложений различных производителей. Кривая рыночного предложения, следовательно, определяется как сумма кривых индивидуального предложения.

б) Предполагается, что каждый производитель стремится максимизировать прибыль, т. е. разницу между ценой реализации произведенного им блага и издержками его производства. В условиях совершенной конкуренции цена одинакова для всех производителей. Напротив, издержки производства зависят от произведенного количества. Эта зависимость может быть, в частности, определена на основе соотношения между предельными издержками производства блага (т.е. издержками производства дополнительной единицы блага) и его количеством, произведенным индивидуальным производителем.

в) Производитель сравнивает рыночную цену (выручку, получаемую им от продажи дополнительной единицы блага) и предельные издержки. По определению, его прибыль максимальна, когда, в области растущих предельных издержек, предельные издержки производства дополнительной единицы блага будут покрывать ее цену.

Заметим, что издержки производства у Маршалла включают “нормальную прибыль”, доход на капитал, пропорциональный его величине (плюс премия за риск, величина которой определяется степенью надежности вклада) и “вознаграждение предпринимателя” (*earnings of management*) за его “предпринимательскую способность” (*Принципы*, книга VI, гл. VI-VIII). Разница между ценой реализации и издержками производства имеет природу “квазиаренты”, возникающей за счет превышения издержек производства фирмы с замыкающими (максимально возможными) издержками над издержками данной фирмы. Производитель стремится максимизировать эту разницу и в долгосрочном периоде; в результате такой конкуренции квазиарента исчезает, т.е. стремление к

максимизации “чистой” прибыли (не включаемой в издержки производства) ведет в конечном итоге к ее исчезновению.

В конечном счете, поскольку рыночная кривая предложения является суммой кривых предельных издержек, изменения цены предложения и произведенного количества обусловлены вариациями издержек производства. Итак, значимость маршаллианской теории определяется наличием связи между издержками и произведенным количеством. Если издержки производства блага постоянны (график функции предложения параллелен оси, на которой откладывается количество блага), то симметричная теория ценности в условиях частного равновесия оказывается неверной. Напротив, необходимое условие валидности такой теории — изменение издержек производства в зависимости от произведенного количества.

3.3. Закон непропорциональной производительности

Но что это такое — издержки производства? Это понятие в маршаллианской теории следует из особого описания производства, под которым, как писал Сраффа, понимается “дорога с односторонним движением, ведущая от “факторов производства” к “потребительским благам”¹.

факторы производства => потребительские блага

¹Сраффа (1960), *Производство товаров посредством товаров*. Cambridge, Cambridge University Press, перевод на французский, Париж, Dunod, 1970, стр. 116. Понятие “издержек производства” встречается и в классической теории, но оно имеет совершенно иной смысл, поскольку здесь производство описывается не как “дорога с односторонним движением”, а как “циклический процесс”, в котором производство товаров является результатом производственного потребления тех же товаров — отсюда название работы Сраффы: *Производство товаров посредством товаров*.

Фактор производства является ресурсом, располагаемое количество которого в экономике в целом ограничено. Эти ресурсы обычно относят к одной из двух групп факторов производства: труд и капитал¹. Производство потребительских благ (или “конечных благ”) означает лишь некоторую комбинацию этих факторов соответственно выбранному производителем способу производства. Необходимое количество факторов производства приобретается на рынках, где цены (ставки заработной платы и процента) определяются, как и для потребительских благ, под действием спроса и предложения.

Издержки производства блага определяются суммой затрат на факторы производства: на труд и капитал. Эти затраты, в свою очередь, являются произведением количества соответствующего фактора производства, использованного при производстве блага, на цену единицы этого фактора производства. Так, затраты на труд равны произведению использованного рабочего времени (в часах) на ставку почасовой заработной платы. Издержки производства блага

¹Маршалл предполагал наличие многочисленных факторов, соответствующих ресурсам и *имеющим* собственный рынок (например, многочисленные категории труда). В соответствии с определением “нормальной прибыли” он рассматривал, помимо рынка капитала (где определяется ставка процента), два других рынка (где определяется величина вознаграждения предпринимательской способности): “Мы можем рассматривать ... цену предложения предпринимательской способности (*the supply of business power in command of capital*) распоряжаться капиталом как состоящую из трех элементов. Первый — это цена предложения капитала; второй — цена предложения предпринимательской способности и энергии; третий — эта цена предложения той организации, которая соединяет воедино надлежащую предпринимательскую способность и требующийся капитал” (*Принципы*, стр. 459, т.1, стр. 398). Далее: “Доходы от бизнеса, с точки зрения предпринимателя, являются суммой доходов, определяемых, во-первых, его талантом, во-вторых, оборудованием и прочим материальным капиталом, и, в-третьих, организацией бизнеса” (*там же*, стр. 519). Цена каждого из этих трех предложений определяется независимо, чтобы затем их сумма определила уровень “нормальной” прибыли.

могут изменяться в зависимости от произведенного количества этого блага ввиду:

- *количественного эффекта*: рост объема производства влечет за собою изменение количества фактора, необходимого для производства блага;
- *эффекта цены*: рост объема производства влечет за собой изменение цен используемых при этом факторов производства.

Одна из посылок частного равновесия состоит в том, что изменения на одном рынке не должны оказывать влияния на функционирование другого. Эффект цены, следовательно, должен быть исключен, поскольку он предполагает, что изменение на рынке блага (вариация производимого количества) оказывает влияние на рынки факторов производства (путем изменения их цен). Следует отметить, что необходимость отказа от учета эффекта цены вызвана не тем, что такой эффект нереалистичен, а логикой маршаллианской теории. Зависимость между произведенным количеством блага и издержками, следовательно, обусловлена только *количественным эффектом*.

Остановимся подробнее на этом моменте перед тем, как перейти к анализу зависимости между *предельными* издержками и предлагаемым количеством. Увеличение на одну единицу производимого количества блага приведет к росту количества используемых факторов производства. Мы будем исследовать изменения в объеме только одного фактора производства (назовем его “переменным фактором”), предположив, что объем остальных (“постоянных факторов”) остается неизменным. Признание “переменного” или “постоянного” характера фактора — не что иное, как аналитический прием, позволяющий определить отдачу фактора производства, называемого переменным, в роли которого может выступать любой из рассматриваемых факторов производства.

Произведение этого дополнительного количества переменного фактора производства на его цену дает нам предельные издержки

производства блага, поскольку только объем использования переменного фактора производства может варьироваться. Эти издержки являются растущими или убывающими в зависимости от того, увеличивается или уменьшается количество переменного фактора, необходимого для производства дополнительной единицы блага, при росте производства этого блага. Аналогичным образом можно рассуждать при решении “обратной задачи” — оценке эффекта от использования дополнительной единицы переменного фактора производства (при неизменном количестве прочих факторов). Соответствующее увеличение количества произведенного блага называется предельной физической отдачей (или продуктивностью) данного фактора производства, возрастающей или убывающей в зависимости от того, увеличивается или уменьшается дополнительное количество произведенного продукта в результате привлечения дополнительной единицы переменного фактора при увеличении общего объема его использования. В данном случае речь идет о двух сторонах одного и того же явления: растущим издержкам соответствует убывающая отдача от фактора производства; падающим издержкам — возрастающая отдача. Продолжим наши рассуждения в терминах отдачи, чтобы показать, что зависимость между издержками и произведенным количеством является следствием количественного эффекта.

Существование зависимости между издержками и произведенным количеством блага, лежащей в основе кривой предложения, допускающей “симметричное” объяснение ценности, в условиях частного равновесия может являться только следствием *непропорциональной отдачи* (т.е. отдачи, изменяющейся в зависимости от произведенного количества). Следовательно, “закон непропорциональной отдачи” Маршалла является необходимым условием симметричной теории ценности в условиях частного равновесия. Остановимся на обосновании этого закона.

Идея об изменении “физического” элемента в зависимости от его количества встречалась уже в работах авторов, стоявших у истоков

маржинализма. Так, они отмечали, что предельная полезность блага падает при увеличении потребленного количества этого блага (“фундаментальный психологический закон”). Поскольку Маршалл применил характерные для спроса явления к предложению, кажется естественным перенести на понятие отдачи фактора производства свойства убывающей полезности блага:

“Тенденции убывающей полезности и убывающей отдачи имеют свои корни, первая — в свойствах человеческой природы, вторая — в технических условиях производства”¹.

“Технологическое” обоснование *убывающей* отдачи может быть дано следующим образом: поскольку в процессе производства располагаемые количества всех факторов, *кроме одного*, неизменны, увеличение произведенного количества предполагает увеличение количества переменного фактора, которое не только обеспечивает “технические” потребности в этом факторе, но и компенсирует невозможность использования остальных факторов производства (мы рассматриваем те из них, которые уже используются с максимальной интенсивностью). Количество переменного фактора, необходимое для производства дополнительной единицы блага, таким образом, возрастает, что выражается в уменьшении его отдачи. Приведем ставший традиционным пример из области сельского хозяйства: если мы предположим, что располагаемое количество земли постоянно, то увеличение производства потребует непропорционально большего привлечения другого фактора, труда. В данном случае предельная физическая отдача от труда убывает.

Опираясь на эмпирические данные, Маршалл отметил, что тенденция падения отдачи является доминирующей только по превышении некоторого уровня производства. До этого момента действует иная тенденция, тенденция *возрастающей отдачи*. Чем

¹Маршалл (1980), стр. 170, замечание, т.1, стр 242. См. Сраффа (1925), стр. 11.

можно объяснить это явление? Существованием *внешней экономии*: увеличение объема производства на уровне всей отрасли приносит некоторые преимущества каждому индивидуальному производителю, независимо от производимого им самим количества¹. Преимущества проявляются в виде уменьшения объема факторов производства, необходимого для производства дополнительной единицы блага, т.е. в виде возрастания отдачи. Очевидный пример внешней экономии — развитие транспортной инфраструктуры и коммуникаций, обусловленное ростом производства в данном регионе, дает в свою очередь преимущества индивидуальным производителям. В этом случае анализируемое явление выходит за рамки частного равновесия, поскольку рассматривается “общий прогресс индустриальной среды”², а не отдельной отрасли. Тогда рассматриваемая экономия оказывается внешней по отношению к фирме, но внутренней по отношению к отрасли в целом. Как заметил Сраффа, этот феномен довольно редок. Один из примеров — “формирование узкоспециализированных рынков труда, спрос на который предъявляется только данной отраслью, и организация рынка этой отрасли”³.

¹Это так называемая внешняя экономия (внешняя по отношению к некоей фирме); внешняя потому, что она не связана с производством этой фирмы. Эта оговорка может показаться ненужной, поскольку эмпирические наблюдения показывают, что при увеличении объема производства издержки фирмы снижаются. Маршалл, однако, отмечал, что это противоречит его посылкам: существование даже минимального преимущества в первоначальных затратах неизбежно обеспечит фирме монопольное положение в отрасли, поскольку спрос на более дешевую продукцию этой фирмы будет стимулировать производство, рост которого, в свою очередь, будет снижать издержки, увеличивая преимущества данной фирмы. Следовательно, эта ситуация, несмотря на ее реалистичность, должна быть исключена при исследовании цен *в условиях совершенной конкуренции*.

²Маршалл (1890), цитата из Сраффы (1925), стр. 47.

³Сраффа (1925), стр.47, замечание 13.

Увеличение произведенного количества блага, таким образом, сопровождается, на уровне индивидуального производителя, сначала возрастающей, а затем убывающей отдачей (переменного фактора производства). Предельные издержки также сначала убывают, а затем возрастают, что находит свое отражение в U-образной форме кривой удельных издержек, знакомой по учебникам микроэкономики.

3.4. Критика Сраффой частного маршаллианского равновесия

Сраффа стремился показать, что маршаллианскую теорию нельзя непротиворечивым образом основать на законе непропорциональной отдачи. Это обстоятельство тем самым привело к утверждению о несостоятельности маршаллианской теории. Следует привести два основных его аргумента:

а) Возрастающая и убывающая отдача не могут быть соединены в один закон непропорциональной отдачи, который приводит к единой кривой предложения. В действительности их причины имеют различную природу; дело не столько в реальных характеристиках отраслей, сколько в логике анализа, лежащей в основе их обоснования: убывающая отдача обусловлена вариацией количества *одного* фактора производства и неизменном количестве прочих; для анализа же растущей отдачи, объясняемой не особенностями факторов производства, а свойствами продуктов, необходимо рассматривать изменение объемов производства, и, соответственно, *всех* факторов¹. Таким образом, эти две тенденции необходимо рассматривать отдельно.

¹В строгом смысле этого слова, понятие возрастающей предельной отдачи, следовательно, является неточным, поскольку ее предполагаемая причина обусловлена изменением произведенного количества блага в зависимости от используемого количества всех факторов производства. Необходимо, следовательно, говорить о *средней* отдаче. См. Сраффа (1925), стр.42, замечания 3 и 5.

б) Исследование феноменов непропорциональной отдачи невозможно без ссылок на несовместимые гипотезы; в первом случае — на гипотезу частного равновесия, во втором — на предположение о существовании совершенной конкуренции:

- в случае убывающей отдачи возникает проблема использования одного и того же фактора производства многочисленными “отраслями”. Если потребность отрасли в данном факторе невелика, то интенсивность его использования возрастет только при значительном увеличении объемов производства; следовательно, далее нельзя рассматривать частное равновесие. Если отрасль применяет большое количество данного фактора, то объем производства может быть увеличен только за счет передачи этого фактора другими отраслями, что неизбежно приведет к взаимозависимости отраслей, что также противоречит гипотезе частного равновесия;
- в случае возрастающей отдачи высказывается предположение о том, что некоторая действующая на рынке организация самосовершенствуется с ростом объемов производства, что не соответствует гипотезе о совершенной конкуренции.

В целом, Сраффа пришел к следующим выводам:

“В конечном счете, по серьезным причинам ... в статической системе свободной конкуренции в условиях частного равновесия, без дополнительных гипотез, противоречащих природе системы, кривые издержек с непропорциональной отдачей не могут существовать (за исключением некоторых исключительных случаев). (...) При исследовании частного равновесия отрасли нельзя пренебрегать причинами изменения издержек, являющимися чрезвычайно важными с позиций общего экономического равновесия. С этой же точки зрения, являющейся лишь только первым приближением к

реальности, необходимым является допущение о том, что, вообще говоря, предельные издержки производства товаров постоянны”¹.

Необходимо остановиться на манере перехода Сраффы от демонстрации невозможности непропорциональной отдачи к выводу о постоянстве (предельных) издержек в общем случае, поскольку она свидетельствует о добровольном отходе от основного математизированного направления экономической мысли.

“Наиболее простым и приятным способом доказательства постоянства издержек является игнорирование причин их уменьшения или увеличения. Но поскольку постоянство издержек является наиболее опасным аргументом против симметрии спроса и предложения, сторонники этой доктрины, стремясь продемонстрировать, что случай постоянных издержек относится к маргинальным вариантам теории, убеждают самих себя в его сложности и малой вероятности. Они основывают это утверждение на тезисе о том, что постоянные издержки “могут являться только результатом гипотетической взаимной нейтрализации влияния двух противоположных тенденций: к снижению издержек и к их увеличению”. Сегодня можно следующим образом ответить на утверждение Эджуорта, что “трактовка переменных величин как постоянных является характерным недостатком нематематической экономики”: экономисты-математики столь далеко зашли в исправлении этого порока, что не могут признать существование константы, которая не есть результат взаимной нейтрализации двух переменных.”¹

Таким образом, маршаллианской теории свойственна внутренняя противоречивость, поскольку выводы (“фундаментальная симметрия”) делаются на основе закона (непропорциональной

¹Там же, стр. 48-49.

отдачи), истинность которого не может быть доказана в заданных аналитических рамках (частное равновесие в условиях совершенной конкуренции). Существует три возможности преодоления данного противоречия, каждый из которых опровергает один из аспектов маршаллианской теории: совершенную конкуренцию, частное равновесие или фундаментальную симметрию.

Первое направление приводит к углублению противоречия между маршаллианской теорией и гипотезой о совершенной конкуренции. Стремясь смягчить критику Маршалла в своей английской статье 1926 г., Сраффа предлагает исследовать “промежуточную зону” между монополией и совершенной конкуренцией.² Эта идея нашла свое отражение в работах двух авторов, изучавших в начале 1930 гг. различные формы рынка, особенностями которых являлась комбинация большого числа субъектов и конкуренции, и рассматривавших при этом отличные от цен характеристики благ. Это англичанка Джоан Робинсон (1903-1983), в 1950 г. сыгравшая важную роль в развитии “пост-кейнсианской” теории, и американец Эдуард Чемберлин (1899-1967).³ Таким образом, эти авторы вновь обратились к трудам своих предшественников, стоявших у истоков маржинализма, таких как Антуан Огустен Курно (1801-1877). Тем не менее, несовершенной конкуренции заметное место в теории было отведено только в 1970 гг. с появлением так называемой “новой микроэкономики”. Но этот подход находится уже за рамками частного маршаллианского равновесия⁴.

Второе направление получило признание в 1940 гг., когда теория ценности в условиях совершенной конкуренции вышла за рамки

¹Сраффа (1926), стр. 57, замечание 6.

²Там же, стр. 48-49.

³J. Robinson (1933), *The Economics of Imperfect Competition*, Londres, Macmillan, перевод на французский, Париж, Dunod, 1975; E.H. Chamberlin (1933), *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge., Mass., Harvard University Press, перевод на французский, Париж, PUF, 1953.

⁴См. ниже, глава 7.

частного равновесия. В основе этого течения лежит работа *Value and Capital* (*Ценность и Капитал*, на русский язык вышла в 1993 году под заголовком “*Стоимость и Капитал*”, прим. ред.) англичанина Джона Хикса (1904-1989), опубликованная в 1939 г., где он вернулся к анализу общего равновесия француза Леона Вальраса¹.

Выводы Сраффы, однако, были более радикальными, поскольку он полностью отрицал фундаментальную симметрию, а вместе с нею и значимость “маржиналистской революции”:

“Применимая в столь ограниченной области кривая предложения с переменными издержками не может претендовать на статус концепции функционирования реальных отраслей. (...) Старая теория, в основу которой положены только издержки производства, является наилучшей из тех, которыми мы располагаем для изучения ценности в условиях конкуренции².”

Этот призыв к возврату к классической теории был услышан только в начале 1960 гг., причем Сраффа способствовал этому изданием в 1951-1973 гг. полного собрания сочинений Рикардо, к которому он написал введение, подчеркивавшее актуальность трудов последнего³, а также публикацией в 1960 г. работы “*Производство товаров посредством товаров*”, посвященной классической теории цен и распределения. Уже в подзаголовке (“Введение в критику экономической теории”) проявляется ее направленность; Сраффа уточняет, что идеи, содержащиеся в этой работе “хотя и не участвуют в дискуссии о маржиналистской теории ценности и распределения, тем не менее, являются основой ее критики”⁴.

Этой публикацией начался второй этап критики маржиналистской теории, направленной на этот раз не на закон

¹См. ниже, раздел 4 и глава 7.

²Сраффа (1926), стр.57.

³См. выше, глава 4.

⁴Сраффа (1960), стр.IX.

спроса и предложения в условиях частного равновесия (хотя и включаемая еще в учебники микроэкономики, она была вытеснена теорией общего равновесия Вальраса), а на лежащую в ее основе концепцию факторов производства. Критике последней придавалось особое значение, поскольку на ее основе была построена макроэкономическая производственная функция, предложенная еще Джоном Кларком (1847-1938)¹. Так же, как и в наши дни, эта функция широко применялась “неоклассическими” теориями роста, источником которых послужила модель Р. М. Солоу (1956)².

3.5. “Спор двух Кембриджей” о капитале как факторе производства

Использование понятия *предельной физической отдачи* фактора производства предполагает, что имеет смысл говорить о его *количестве*. Отдача может быть получена (какой бы она ни была — возрастающей, убывающей или постоянной) только в том случае, когда изменение *количества* фактора оказывает влияние на выпуск. Поскольку, в соответствии с посылками частного равновесия, цена каждого фактора производства предполагается заданной извне, изменение затрат на данный фактор производства пропорционально изменению его количества. Доходы (заработная плата, ставка процента, вознаграждение предпринимателя), как мы видели, определяются на рынках факторов в соответствии с уровнями спроса и предложения. Эти рынки аналогичны рынкам товаров, описанным маржиналистами: располагаемое количество фактора неизменно и задается извне, спрос производителя таков, что в точке равновесия цена фактора (затраты производителя на привлечение

¹Дж. Б. Кларк (J. B. Clark, 1907), *The essentials of Economic Theory*, New York, Macmillan, перевод на французский, Париж, Giard et Brière, 1911.

²Р. Солоу (R.M. Solow, 1956), “A Contribution to the Theory of Economic Growth”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, № 1, стр. 65-94.

дополнительной единицы фактора) равна его предельной производительности.

Симметричная теория распределения доходов имеет чрезвычайно важные идеологические следствия, поскольку она утверждает, что:

- различные виды дохода (особенно заработная плата и процент) имеют *идентичную* природу: они являются ценами;
- каждый фактор (особенно на труд и капитал), получает вознаграждение (доход фактора производства), соответствующее его вкладу в производство.

Резюме современного экономиста звучит следующим образом:

“Теория предельной производительности переводит распределение доходов из проблемы межклассового распределения в общую теорию формирования цен”¹.

Этот вывод, противопоставляемый классической теории (где прибыль — изъятие, определяемое особыми законами, из продукта труда), полностью зависит от возможности определить физический объем каждого данного фактора производства. Необходимо подчеркнуть, что при исследовании *каждого* фактора важнейшая роль отводится его физическому объему. Если определить объем какого-либо фактора производства невозможно, невозможно и определить отдачу не только этого фактора, но и всех остальных. Действительно, для определения предельной отдачи какого-либо фактора производства мы изменяем объем использования этого фактора, предполагая неизменным объем использования остальных факторов производства. Если же нельзя утверждать, что (физический) объем какого-либо фактора постоянен (в случае, например, когда понятие физического объема просто лишено

¹Н. Johnson (1973), *The Theory of Income Distribution*, стр. 3.

смысла), невозможно исследовать и производительность всех прочих факторов и тем самым придать понятию отдачи обобщающий смысл.

Однако существует фактор, для которого определение его физического объема является серьезной проблемой. Этот фактор — капитал. В производстве капитал предстает в виде совокупности *физически разнородных* благ (сырья, энергии, оборудования и т.д.). И эти блага должны быть представлены в виде единого агрегированного показателя объема капитала, который можно было бы рассматривать как переменную или постоянную величину (в зависимости от того, рассматривается ли отдача от капитала или от прочих факторов производства). Объединение перечисленных элементов согласно их физическим характеристикам (объему, протяженности, весу и т.д.) смысла не имеет; их гомогенизация (необходимое условие агрегирования) возможна лишь на основе цен. Но в этом случае полученный агрегированный показатель не может рассматриваться как физический объем капитала, поскольку в этом случае он будет зависеть не только от использованного объема каждого средства производства, но также и от его цены.

Понятие объема капитала как агрегированного блага оказывается, таким образом, неопределенным из-за возникающего в процессе его определения порочного круга: определение цены блага предполагает, что кривая его предложения известна и, следовательно, имеет смысл говорить о изменении отдачи от капитала при увеличении объема производства; отдача же от капитала может быть исследована только при определении “объема” капитала, причем значение этого агрегированного показателя зависит от цен некоторых благ: средств производства. Эта неопределенность вызвана отсутствием “какой-либо концепции капитала, где бы его количество измерялось независимо от распределения и цен”¹. Отсутствие понятия “объема капитала” влечет за собой неопределенность понятия фактора производства вообще.

¹Сраффа (1960), стр. 49 (выделено в тексте).

Вокруг последнего заключения развернулась широкая дискуссия, названная в литературе 1960 гг. “кембриджской дискуссией о капитале”, поскольку основными противниками являлись сторонники Сраффы из Кембриджского университета (Великобритания) и апологеты “неоклассической” теории, объединившиеся вокруг Поля Самуэльсона в Кембридже (США). Неоклассики были вынуждены признать, что концепция предельной отдачи применима только к экономике, в которой производится только *одно благо*, которое может быть использовано и как потребительское благо, и как капитальное. Тогда, по определению, понятие *количества капитала* вновь становится значимым. *Мир одного блага* является, по Самуэльсону, “иносказанием”, поскольку для него могут быть доказаны свойства, присущие и реальному миру, для которого они недоказуемы ввиду сложности последнего¹.

Это “иносказание”, очевидно, неприменимо к теории ценности, поскольку оно *исключает обмен и цены при своем построении* (которые имеют смысл при существовании хотя бы двух благ). Но исследователи, использующие его сегодня (например, в теориях “реальных циклов” или “эндогенного роста”), игнорируют одержанную сторонниками Сраффы тридцать лет назад победу над их предшественниками, “неоклассиками”, что объясняется двумя причинами. С одной стороны, как и в 1950 гг., теория роста и циклов не связана сегодня с теорией ценности, что было бы невыносимым для Рикардо или Маршалла; “иносказание”, таким образом, принимается не с легким сердцем. С другой стороны, несмотря на все попытки “неорикарданцев” развить теорию Сраффы, вопрос ценности в большинстве случаев разрешился путем принятия теории, *не полагающейся на понятие фактора производства*: теории общего равновесия Вальраса.

¹П. Самуэльсон (1962), “Parable and Realism in Capital Theory: the Surrogate Production Function”, *Review of Economic Studies*.

4. Закон спроса и предложения в условиях общего равновесия: Леон Вальрас

4.1. Теория общественного богатства

В первом параграфе было отмечено, что Вальрас отличал чистую теорию (теоретическую политическую экономию), прикладную экономику и мораль (социальную экономику). Предметом политической экономии, как указано в подзаголовке *Элементов*, является общественное богатство. Определение общественного богатства, данное Вальрасом, отличается от существующих определений у классиков, начиная Смитом и Рикардо, и заканчивая Марксом, его связь с понятием *редкости*. По Смицу, “богатство народов” состоит из “необходимых для жизни вещей”, которыми индивидуумы, ввиду существования разделения труда, обеспечивают себя посредством обмена¹. Согласно Рикардо, оно складывается из воспроизводимых свободным образом товаров². Маркс считал, что оно “выступает как “огромное скопление товаров”³. Тот факт, что источником богатства является производство товаров, подчеркивается всеми приведенными определениями. Вальрас же, упоминая полезность благ, как и классики, не связывает вторую составляющую понятия ни с производством, ни с обменом, являющимися только *следствиями* данного определения. Вторым элементом определения у него является *ограниченность количества*, отброшенная Рикардо при анализе общественного богатства.

Редкость является синтетическим понятием, заключающим в себе оба аспекта богатства, полезность и ограниченность количества. Для того, чтобы избежать возможной неопределенности, существующей в обыденной речи, между понятиями редкости и

¹См. выше, глава 3, раздел 2.

²См. выше, глава 4, раздел 2.

³Karl Marx, *Le Capital. Critique de l'économie politique*, livre I (1867), Paris, Editions sociales, tome 1, 1971, стр. 51. Цитируется по: К. Маркс. *Капитал*. Москва, Издательство политической литературы, 1988. т.1, стр. 43.

небольшого количества блага, Вальрас подчеркивал, что каким бы ни было количество блага, оно является редким, если его объем недостаточен для удовлетворения потребностей в этом благе:

“Уточним смысл слов *редкий* и *редкость*. Это научные понятия, такие же, как скорость в механике и теплота в физике. Для математика и физика скорость не является противоположностью медленного движения, а теплота — холода, как в обыденной жизни: с точки зрения первого медленное движение характеризуется меньшей скоростью, для второго холод — небольшим количеством теплоты. Тело, выражаясь научным языком, обладает скоростью с момента начала движения и теплотой, если оно имеет некоторую температуру. Аналогично, редкость и изобилие не являются противоположными понятиями: в каком бы изобилии не имелось благо, в политической экономии оно редко, если оно полезно и его количество ограничено, точно так же, как в механике тело обладает скоростью, если за некоторое время оно преодолевает некоторое расстояние” (22).

Редкость имеет три следствия. Первое это *присвоение*. Если благо бесполезно, то никто не стремится обладать им. Если оно полезно, но его количество не ограничено (Вальрас приводит пример “*атмосферного воздуха в обычных условиях*” (23)), то никто не может его присвоить, что, впрочем, не представляет никакого интереса, поскольку в любой момент потребность в этом благе может быть удовлетворена. Напротив, если благо является редким, то возникает смысл и возможность владения им (для личного потребления или обмена). Редкость является естественным явлением (существующем в каждом обществе), присвоение тоже. Этим оно отличается от *собственности*, которая есть не что иное, как “*законное или справедливое присвоение*” (23), зависящим, таким образом, от морали.

Второе следствие редкости вытекает из первого: это *обмен* и его последствие, *меновая ценность*. Присвоив однажды блага, индивидуумы могут расстаться с ними, чтобы обменять в некоторых пропорциях на присвоенные другими индивидуумами блага:

“Полезные вещи, количество которых ограничено, как мы только что отметили, *обладают ценностью и могут обмениваться*. Между присвоенными однажды редкими вещами (что случается только с ними, причем обязательно случается с каждой редкой вещью), возникает отношение, состоящее в том, что независимо от непосредственной полезности вещи, каждая из них приобретает особое свойство — способность обмениваться на прочие вещи в той или иной пропорции” (24).

Меновая ценность имеет естественный характер, так же как и являющаяся ее источником редкость:

“Возникнув, меновая ценность приобретает естественный характер, естественный по своим причинам, своему проявлению и существованию. Рожь и серебро имеют *ценность* потому, что они редки, то есть полезны, и количество их ограничено (два естественных условия). *Ценность* ржи и серебра относительно друг друга *определяется* их большей или меньшей редкостью, то есть большей или меньшей полезностью и большей или меньшей ограниченностью их количеств, двумя естественными условиями, о которых упоминалось выше.” (26-27).

Меновая ценность является результатом свободной конкуренции между покупателями и продавцами: участникам обмена не остается ничего другого, как принять ее, поскольку нельзя уклониться от действия естественного закона:

“Это не означает, что мы не оказываем никакого воздействия на цены. Из того, что сила тяготения определяется законами природы, не следует, что мы можем только наблюдать за ее действием. Мы можем либо противостоять ей, либо нет, в зависимости от ситуации, но мы не можем изменить ни ее характер, ни законы, ее определяющие. Мы не управляем ею, мы зависим от нее. То же самое относится и к ценности” (27).

Третьим следствием редкости является *производство*, т.е. совокупность работ, направленных на увеличение располагаемого количества благ и, следовательно, на уменьшение их редкости.

Согласно определению, приведенному в начале данного параграфа (*Элементы*, стр. XI), только одно из трех следствий редкости является предметом теоретической политической экономии. Это объясняется тем, что только обмен может быть описан некоторой величиной, меновой ценностью, которая может быть исследована с помощью математического аппарата:

“Меновая ценность является некоторой величиной и, как мы увидим далее, величиной значимой. И если математика занимается исследованием подобных величин, то, несомненно, существует еще недостаточно разработанное математическое направление, теория меновой ценности.

Нам уже известно, что эта наука является политической экономией. Сила и скорость также являются значимыми величинами, и математическая теория сил и скорости не охватывает всю механику. Очевидно, однако, что этот раздел теоретической механики должен предшествовать разделу прикладной механики. Также существует *теоретическая политическая экономия*, которая должна предшествовать *прикладной политической экономии*, причем теоретическая политическая экономия является наукой, схожей с физико-математическими науками” (29).

Поэтому в теоретической политической экономии общественное богатство может быть определено как “совокупность редких материальных или нематериальных благ” или как “совокупность материальных и нематериальных благ, которые имеют ценность и могут быть обменены”: переход от одного определения к другому — это путь “от причины к следствию” (43). Следовательно, как отмечается в предисловии к четвертому изданию *Элементов* (1900 г.), теоретическая политическая экономия является математической теорией цен:

“Теоретическая политическая экономия является теорией определения цен в условиях свободной конкуренции. Совокупность всех благ, материальных и нематериальных, которые могут иметь цену, поскольку они являются *редкими*, т.е. одновременно и *полезными*, и *количественно ограниченными*, образует *общественное богатство*. Именно поэтому теоретическая политическая экономия является также *теорией общественного богатства*” (XI)¹.

Ввиду того, что меновая ценность определяется на рынке, теоретическая политическая экономия является также теорией рынка:

“Имеющие ценность вещи, которые можно обменять друг на друга, называются *товарами*. *Рынок* имеет место там, где обмениваются товары. Феномен меновой ценности возникает на рынке, и именно на рынке необходимо изучать меновую ценность. (...) Наконец, мир может рассматриваться как общий рынок, состоящий из различных частных рынков, на котором продается и покупается общественное богатство; нам необходимо определить, согласно каким законам совершаются эти сделки. Для этого мы, как

¹В скобках после цитат указаны номера страниц книги *Elements d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*, (Элементы чистой политической экономии), 4 издание (1900), Париж, L.G.D.J. (1952).

всегда, рассмотрим рынок в условиях совершенной конкуренции, так же как и в теоретической механике на первом этапе исследования предполагают отсутствие трения” (44-45).

Таким образом, предметом теоретической политической экономии не являются частные формы рынка, наблюдаемые в реальной жизни: их изучает прикладная политическая экономия. Значимость предположения о совершенной конкуренции состоит не в точности отражения реальности, а в возможности определения фундаментальных экономических законов, которые затем могут быть уточнены при анализе конкретных ситуаций.

Перейдем к рассмотрению основных принципов теории меновой ценности.

4.2. Основные принципы теории меновой ценности

Как было замечено в первой части, в основе современной микроэкономики лежит теория ценности Вальраса. Сформулированную с этой целью иным образом (см. *ниже*, глава 7), ее принято называть в литературе “*моделью Эрроу-Дебре*”. Целью данной работы не является изучение того, насколько упомянутая модель сохранила идеи Вальраса, это предмет отдельного исследования. Тем не менее, в ее основу были положены те же принципы, в связи с чем возникает вопрос о необходимости упоминания привычной сегодня англо-саксонской терминологии для обозначения *теории общего равновесия Вальраса* (ТОРВ).

Целью ТОРВ является определение системы цен и обмениваемого количества благ, соответствующих состоянию общего равновесия экономики в условиях совершенной конкуренции. Рассмотрим три аспекта этой проблемы.

Первый касается *совершенной конкуренции*. Мы уже отмечали отсутствие связи этой гипотезы с реальностью. Речь идет об описании экономики некоторым образом, позволяющем агентам благодаря равенству статуса и свободе легко вступать в контакт.

Характеристика условий совершенной конкуренции (большое число агентов, отсутствие препятствий для выхода и входа на рынок, однородность благ, совершенная информация и т.д.) менее важна, чем ее следствия: каждый независимый агент является “ценополучателем” (*price-taker*) на рынке, т.е. не оказывает никакого влияния на уровень цен. Это не означает, что они бездействуют, они управляют важными переменными — спросом и предложением каждого блага. Это не означает также и того, что все множество продавцов и покупателей не оказывает влияния на цены, напротив, последние определяются именно при встрече продавцов и покупателей. Но ни один агент не может лично назначать или влиять на цену. Эти условия значительно отличаются от существующих при несовершенной конкуренции, когда каждый агент или особая группа агентов определяют цену (*price-maker*).

Вторым аспектом является *рыночное равновесие*. Оно достигается для некоторого блага, если не существует эндогенной силы, которая могла бы изменить его цену, являющуюся, в этом случае, ценой равновесия. Поскольку именно соотношение спроса и предложения изменяет цену, то рыночное равновесие определяется как отсутствие избыточного спроса или предложения. В таком случае говорят о “сбалансированном” рынке (*market-clearing*). Так как предложение и спрос на рынке определяются соответственно суммой спроса и предложения отдельных агентов, это условие означает, что каждый из них также находится в состоянии равновесия, поскольку сбывает именно то количество, которое предлагает по равновесной цене или получает именно то количество, которое хотел приобрести по этой цене. Можно, разумеется, рассмотреть рынок, на котором по той или иной причине отсутствие возможности согласования цен не позволяет сбалансировать спрос и предложение, в этом случае также существует состояние равновесия, но “не равновесия по Вальрасу”. Однако ГОРВ изучает только “сбалансированные” рынки.

Третьим аспектом является *общее равновесие*. Под последним понимается состояние экономики, при котором не только все рынки находятся в состоянии равновесия, но также очевидна их *взаимозависимость*. Этот метод отличен от анализа частного равновесия, при котором каждый рынок изучается *ceteris paribus*, т.е. предполагается, что все остальные рынки находятся и остаются в состоянии равновесия, что бы ни происходило на рассматриваемом рынке. Рациональность поведения агента, осуществляющего свой выбор при некоторых ограничениях, подразумевает, что его спрос или предложение на одном рынке отразится на других рынках. Однако предполагается возможность отделения этих последствий (и, следовательно, воздействия, оказываемого на данный рынок прочими рынками), от явлений, свойственных рассматриваемому рынку. В условиях общего равновесия, наоборот, спрос и предложение зависят от всех цен (и доходов, которые также являются ценами), существующих в экономике. Различные рынки и равновесие на них оказываются взаимозависимыми.

Результатом взаимозависимости рынков является невозможность какой-либо геометрической интерпретации равновесия; для формального представления необходимо построить систему уравнений. Для каждого блага i из n соответственно определенных благ одно уравнение описывает равновесие спроса, другое — равновесие предложения. Из системы $2n$ уравнений находим n цен и n количеств равновесия, при условии независимости уравнений и неразложимости системы. Единственность решения означает, что существует состояние экономики, причем только одно, при котором рыночный спрос и рыночное предложение (и, следовательно, по определению, индивидуальный спрос и предложение) совместимы. Кроме того, необходимо задать ограничения, обеспечивающие экономическую значимость решения, т.е. неотрицательность значений цен и количества.

Номенклатура благ определяется их потребительной ценностью, число рынков совпадает с числом благ. Агенты на рынке делятся на

продавцов и покупателей, однако эта специализация является следствием того, что Адам Смит называл *разделением труда*: она чисто функциональная и не соответствует классовому делению общества. Каждый индивидуум может сменить положение на рынке (продавца или покупателя) и рынок.

Для упрощения презентации ТОРВ рассмотрим два вида агентов: домашние хозяйства и предприятия. Эти категории являются чисто функциональными, агенты относятся к той или иной группе в зависимости от рассматриваемого рынка. Действительно, сами предприятия принадлежат домашним хозяйствам, это касается и частных предприятий, принадлежащих управляющему ими собственнику, и различных организаций, права собственности на которые разделены (например, между акционерами), а управление осуществляют наемные работники. Итак, все обмены совершаются между домашними хозяйствами, т.е. индивидуумами, даже если на рынке они действуют *через* принадлежащие им предприятия.

В первых шестнадцати главах *Элементов* Вальрас обращается к “чистой экономике обмена”, где рассматриваются только *потребительские блага*, непосредственно удовлетворяющие потребности. Их располагаемое количество предполагается заданным; цены, как мы видели во второй части, пропорциональны предельным полезностям. На следующем этапе предполагается, что все эти блага создаются (рассматривается “производственная экономика”) с помощью *производственных услуг*. Такое развитие анализа обосновывается следующим образом:

“Какими бы сложными не были изучаемые явления, всегда применим научный подход, развитие анализа от простого к сложному. Я исследовал, применяя математическую теорию обмена, обмен двух товаров в натуральном выражении, затем обмен множества товаров при наличии измерителя. Но в стороне осталось то обстоятельство, что производство товаров является результатом взаимодействия производительных элементов, таких как земля, труд

и капитал. После задачи математического определения цен продуктов рассмотрим вопрос о математическом определении цен производственных услуг” (175).

Введем функциональное отличие между домашними хозяйствами, приобретающими потребительские блага, и предприятиями. Для того, чтобы произвести блага, предприятия используют комбинацию (соответствующую некоторой технологии) *производственных услуг*, являющихся вторым типом товаров, приобретаемых предприятиями и предлагаемых домашними хозяйствами. Анализ рынков потребительских благ и производственных услуг, определение их равновесного количества и цен, является предметом, согласно используемой Вальрасом терминологии, *теории обмена и производства*.

Теория капитализации, излагаемая начиная с двадцать третьей главы, посвящена *ресурсам*, или *элементам капитала* (*капитальным благам*), являющимся источником производственных услуг. Предметом теории капитализации является определение цен капитальных благ:

“Мы предполагаем наличие цен только на рынке. Поэтому, также как для определения цен продуктов и услуг мы рассматривали рынок продуктов и рынок услуг, для определения цен капиталов нам необходимо рассмотреть некоторый рынок, назовем его *рынком капитала*, на котором продаются и покупаются капитальные блага. Спрос на продукты вызван их полезностью; спрос на услуги существует ввиду полезности и ценности продуктов, для создания которых они служат. Чем объясняется наличие спроса на капитальные блага? Рентой, трудом и прибылью, а главным образом, соответствующими им процентом, арендной и заработной платой. Таким образом, цена капитальных благ зависит, в основном, от цен их услуг, то есть *доходов*” (241-242).

Цены производственных услуг являются *валовыми* доходами на предоставляющие их капитальные блага. Но капитальные блага, какими бы они ни были, изнашиваются и могут быть разрушены в результате различных аварий. Часть валового дохода должна быть, следовательно, ассигнована его владельцами на амортизацию и страхование. Оставшаяся сумма является *чистым* доходом. Именно *норма чистого дохода*, равная отношению величины чистого дохода к цене капитального блага, определяет спрос на это благо. Мы увидим, что в условиях равновесия нормы чистого дохода одинаковы для всех капитальных благ.

Существует три вида капитальных благ. Недвижимость (или земля) является природным благом и ее количество не может быть увеличено в процессе производства. Владеющие ею домашние хозяйства могут предложить услуги недвижимости (или плодородие), продажа которых обеспечит им доход в (форме *ренды*).

Личностный капитал (или *число индивидуумов*) также является заданной величиной¹. Владение этим капиталом позволяет домашним хозяйствам предлагать индивидуальные услуги (труд), продажа которых приносит доход (в форме *заработной платы*). Цены этих капитальных благ могут быть найдены точно также, как и цены прочих ресурсов. Их определение дало Вальрасу возможность показать различия между экономикой и моралью:

“Утверждая, что индивидуумы являются воспроизводимыми природными капиталами, мы принимаем во внимание общепринятые моральные принципы, гласящие, что индивидуумы не должны ни покупаться, ни продаваться как вещи, и что они также не могут воспроизводиться на фермах или конных заводах, как скот или

¹Можно предположить, что величина личностного капитала изменяется в результате влияющего на их свойства производственного процесса, например, получения образования. “Инвестиции в человеческий капитал”, согласно современным исследованиям, также допустимы. См., например,

лошади. По этой причине может показаться бесполезным их изучение в теории цен. Но, если личный капитал и не участвует в обмене, то спрос и предложение его услуг, или труда, существует на рынке постоянно, к тому же, личный капитал может и должен быть оценен. Напомним, впрочем, что теоретическая политическая экономия, абстрагируясь от таких понятий, как справедливость или сочувствие (согласно логике ее развития), может изучать человеческие, также как и другие капиталы, исключительно с точки зрения меновой ценности. Поэтому мы и впредь будем говорить о цене труда и цене индивидуумов, не касаясь при этом проблемы рабства” (183).

Существует, наконец, третий тип ресурсов: “капитальные блага в узком смысле этого слова” (или движимые капитальные блага, или *производственные блага*), которые создаются, как и потребительские блага, поэтому их количество может изменяться. По крайней мере, это касается *новых* производственных благ. Количество *старых* производственных благ, произведенных в течение прошлых периодов, является заданным по определению. Производственные блага принадлежат домашним хозяйствам (даже если они находятся на предприятиях), которые их и предлагают в обмен на доходы (в форме *прибыли*)¹.

Не весь доход домашних хозяйств расходуется на приобретение потребительских благ. Часть его сберегается. Поскольку рассматриваемая модель касается “реальной” (немонетарной)

работы Г.С. Беккера.

¹Применяемая Вальрасом терминология может привести к путанице, что объясняется нестандартным использованием некоторых терминов. Так, под доходами он понимает сами производственные услуги (а не их цены), и, согласно той же логике, рентой — услуги недвижимости, прибылью — прочие услуги (в том числе труд, или индивидуальные услуги). Только после изложения теории капитализации Вальрас расширяет понятие дохода, “называя так цену услуги, а не только саму услугу” (стр.242). В дальнейшем мы будем придерживаться именно этого определения.

системы, единственная форма накопления в ней — приобретение финансовых активов (ценных бумаг), которые эмитируются предприятиями (владеющими последними домашними хозяйствами) с целью финансирования покупки *новых* производственных благ (инвестиций) в части, не финансируемой прибылью. Взаимодействие спроса и предложения ценных бумаг осуществляется на *финансовых рынках*.

Подведем итоги описания рыночной экономики:

- домашние хозяйства, владея капитальными благами и продавая производственные услуги, получают доходы (ренту, заработную плату, прибыль). Они тратят эти доходы на приобретение потребительских благ или на накопление в форме приобретения ценных бумаг, покупая их на финансовых рынках; владение ценными бумагами также приносит доход (в форме *процента*).
- предприятия получают выручку от продажи благ (потребительских и производственных) и ценных бумаг. На эту выручку они приобретают производственные услуги и осуществляют инвестиции в новые производственные блага.

Наконец, для упрощения модели вводятся следующие допущения:

- не существует промежуточных благ (сырья, полуфабрикатов): производственные услуги создают непосредственно потребительские или производственные блага;
- результатом каждого производственного процесса является только одно благо.

Теперь опишем модель ТОРВ.

4.3. Модель ТОРВ

Модель является *статической*, т.е. равновесные цены и количества зависят только от детерминантов данного периода.

Модель описывает экономику натурального обмена. В ней рассматривается:

- n рынков потребительских благ, обозначаемых $1...i...n$;
- m рынков производственных услуг, обозначаемых $1...j...m$;
- z рынков не производимых капитальных благ¹, обозначаемых $1...c...z$;
- s рынков новых производственных благ, обозначаемых $1...k...s$;
- рынок финансового актива², обозначаемый e .

Неизвестными являются равновесные количества, измеряемые в физических единицах и соответствующие обмениваемым товарам, а также равновесные цены, выраженные в единицах товара, выбранного в качестве *измерителя*. Поскольку модель описывает немонетарную экономику, то данный товар *не является* деньгами (средством обмена). Это благо выбирается произвольно и используется для измерения цен прочих благ. Обозначение неизвестных приведено в таблице:

	количество	цена
потребительские блага	Y_i	P_i
производственные услуги	X_j	V_j
не производимые капитальные блага	L_c	W_c
новые производственные блага	K_k	P_k
финансовые активы	T_e	t_e

¹Речь идет о недвижимости, личностных капиталах и произведенных ранее производственных благах.

²Для простоты рассматривается один финансовый рынок, на котором котируется некоторая ценная бумага.

Нужно также определить “норму чистого дохода” на капитальные блага (или ставку процента), обозначаемую r . Наконец, если потребительское благо n выбрано в качестве измерителя, то:

$$(0) p_n = 1.$$

В модели используются два типа параметров:

- “технологические коэффициенты затрат” производственных услуг для производства каждого блага, т.е. объем производственных услуг, необходимых для создания единицы этого блага. Они обозначаются a_{ji} для потребительских благ и b_{jk} для новых производственных благ. Параметрический характер этих коэффициентов (их независимость от объемов производства) объясняется предположением о постоянной отдаче рассматриваемой технологии: каким бы ни был объем производства блага, количество производственных услуг, необходимых для создания его единицы, постоянно. Модель может быть усложнена эндогенизацией технологических коэффициентов: для этого достаточно задать зависимость их от произведенного количества соответствующего блага. По некоторым причинам (см. *ниже*) такая зависимость должна удовлетворять гипотезе *убывающей отдачи* (т.е. технологические коэффициенты должны расти при увеличении произведенного количества блага).
- “коэффициенты амортизации и страхования”, определяющие часть капитальной ценности, подлежащую амортизации или страхованию. Они обозначаются как d_c или d_k . Параметрический характер этих коэффициентов соответствует гипотезе “линейной” амортизации, однако можно задать зависимость этих величин от количества предоставленных производственных услуг.

На рынке потребительского блага i равновесие (спроса) реализуется в том случае, когда покупатели приобретают то его количество, которое они хотят получить по равновесной цене. Заметим, что спрос на каждое благо (а значит и количество, которое потребители хотят получить по равновесной цене) зависит от цен всех благ (бюджетное ограничение вынуждает делать выбор между всеми благами), цен всех производственных услуг (эти доходы формируют бюджетное ограничение) и цены финансового актива (домашние хозяйства могут предпочитать сбережения потреблению). Другими словами

$$(1) y_i = f_i(p_1 \dots p_i \dots p_n; v_1 \dots v_j \dots v_m; t_e).$$

С другой стороны, равновесие предложения достигается если цена, по которой продается благо, по крайней мере равна издержкам на его производство (ценности производственных услуг). На самом деле, она не может их превышать, поскольку тогда предприятия отрасли получали бы “чистую прибыль” (отличную от “нормальной”), что привлекло бы предприятия из других отраслей, увеличив, таким образом, предложение и снизив цену. Следовательно, в условиях равновесия цена блага равна издержкам его производства:

$$(2) p_i = \sum_{j=1}^{j=m} a_{ji} v_j.$$

На рынке производственных услуг j , равновесие предложения достигается когда реализуемое количество совпадает с предлагаемым по равновесной цене, которая определяется спросом на потребительские блага, поскольку, продавая услуги, производитель стремится получить доход, идущий на потребление или накопление. Тогда:

$$(3) x_j = g_j(p_1 \dots p_i \dots p_n; v_1 \dots v_j \dots v_m; t_e).$$

Равновесие спроса реализуется если приобретается только необходимое для производства равновесного количества всех благ, производственных или потребительских. Тогда:

$$(4) x_j = \sum_{i=1}^{i=n} a_{ji} y_i + \sum_{k=1}^{k=s} b_{jk} K_k.$$

На рынке не производимого капитального блага c равновесие предложения достигается если продается количество, равное предлагаемому по заданной равновесной цене. Т.е.

$$(5) L_c = \underline{L}_c.$$

Равновесие спроса реализуется если норма чистого дохода на капитал c равна той, которую можно получить на любое капитальное благо, производимое или нет, так же как и на финансовый актив (в этом случае речь идет о ставке процента). Чистый доход на c получается вычитанием отчислений на амортизацию и страхование из цены производственных услуг, предлагаемых владельцами c (валового дохода). Норма чистого дохода определяется как отношение чистого дохода на c к его цене. Тогда:

$$(6) r = (v_c - d_c w_c) / w_c$$

или:

$$(6)' w_c = v_c / (r + d_c).$$

На рынке нового производственного блага k равновесие предложения определяется так же, как равновесие предложения на рынке потребительских благ:

$$(7) p_i = \sum_{j=1}^{j=m} b_{jk} v_j$$

Равновесие спроса определяется так же, как и для других капиталов:

$$(8) P_k = v_k / (r + d_k).$$

На рынке финансового актива e равновесие спроса определяется так же, как на рынках других капиталов. Под “некоторой” ценной бумагой понимается постоянная ссуда, приносящая доход, равный единице; будучи нематериальным, он не подлежит амортизации и страхованию. Тогда цена бумаги определяется как

$$(9) t_e = 1/r.$$

Равновесие продавцов достигается, когда они реализуют ценные бумаги в количестве, необходимом для финансирования той части инвестиций в новые производственные блага, которая не была профинансирована за счет амортизационных и страховых отчислений. Тогда:

$$(10) t_e T_e = \sum_{k=1}^{k=s} P_k K_k - \left(\sum_{k=1}^{k=s} v_k x_k - \sum_{k=1}^{k=s} d_k P_k K_k \right)$$

или:

$$(10)' t_e T_e = \sum_{k=1}^{k=s} P_k K_k (1 + d_k) - \sum_{k=1}^{k=s} v_k x_k.$$

Несмотря на принцип общей взаимозависимости, некоторые неизвестные определяются независимо от других. Это имеет место в случае определения равновесного количества не производимых

капитальных благ (но не их цен), и при определении цены измерителя (но не его равновесного количества). Все остальные переменные, напротив, взаимозависимы: $(n+m+s+1)$ равновесных объемов, $(n+m+z+s)$ цен равновесия и значение r . Всего $(2n+2m+z+2s+2)$ неизвестных. Система состоит из $2n$ уравнений потребительских благ, $2m$ уравнений производственных услуг, z уравнений для не производимых капитальных благ, $2s$ уравнений новых производственных благ и 2 уравнений финансового рынка, итого $(2n+2m+z+2s+2)$ уравнений¹.

(При естественных условиях) существует единственное решение этой системы уравнений, определяющее множество цен и объемов, соответствующих состоянию общего равновесия.

Наконец, для того, чтобы решение имело экономический смысл, необходимо, чтобы все значения переменных были неотрицательными. Для этого необходимо особым образом определить f_i и g_i . Еще первые маржиналисты, руководствуясь законами психологии, писали о важности:

- принципа ненасыщаемости (сколько бы блага не было уже использовано, его дополнительная единица имеет положительную полезность);
- предположения о том, что предельная полезность блага убывает при увеличении его потребления (и, следовательно, спроса на него). Соответственно, неудобство или тяжесть (disutility), ассоциируемые с производственной услугой, которые приходится преодолевать для ее получения (потеря полезности, вызванная недополучением этой услуги), должны расти при

¹Если мы рассматриваем только блага, предлагаемые количества которых могут изменяться (то есть потребительские блага, производственные услуги, новые производственные блага и ценные бумаги), если их количество равно N , тогда необходимо определить $2N$ неизвестных (N равновесных объемов, $N-1$ равновесных цен, выраженных в единицах товара - измерителя, и ставку процента r), для чего мы располагаем двумя уравнениями для каждого из N рынков, или $2N$ независимых уравнений.

увеличении ее предоставляемого количества (и, следовательно, предложения).

Если технологические коэффициенты затрат зависят от объема выпуска, то необходимо ввести дополнительное условие, касающееся технологии производства: предельная отдача от производственных услуг должна падать при увеличении объема производства благ. Необходимость исключения растущей отдачи следует из гипотезы совершенной конкуренции. Предположим, что в некоторой отрасли производители используют различные технологии, характеризующиеся растущей отдачей. Производитель, применяющий наиболее эффективную технологию, которой соответствуют самые низкие издержки, может предлагать на рынке блага по более низкой цене, чем его конкуренты. Это ведет к увеличению спроса на его продукцию, что позволяет, *ввиду растущей отдачи*, добиться дальнейшего снижения издержек. Конкуренты, применяющие менее эффективные технологии, также характеризующиеся растущей отдачей, продают меньшее количество и, следовательно, у них более высокие издержки. Первоначальная разница между издержками производителей растет, и тот, кто применял лучшую технологию, в конце концов монополизировал рынок. Напротив, применение различных технологий не противоречит совершенной конкуренции, если для них *характерна падающая отдача*. Производитель, находившийся в более выгодных условиях, на первом этапе улучшает свои позиции на рынке, но увеличение производства приводит к росту его издержек, тогда как его конкуренты, производящие меньшее количество благ, имеют и более низкие издержки. Условия конкуренции, нарушенные множественностью технологий, восстанавливаются.

4.4. Значение общего равновесия по Вальрасу

Данные гипотезы предполагают существование совокупности задаваемых извне параметров (отношений предпочтения, начальных запасов (ресурсов), спектра производственных технологий) и

экономики, характеризующейся “уравновешенными” рынками: на каждом рынке продавцы сбывают именно то количество, которое они предлагают по равновесной цене, а покупатели приобретают точно то количество, которое предполагали купить по этой цене. Состояние общего равновесия (по Вальрасу) описывается соответствующими неотрицательными числами — равновесными объемами и ценами.

Нельзя недооценивать значение этого результата, устанавливающего *возможность* существования состояния экономики, при котором решения субъектов, стремящихся к достижению собственных интересов, оказываются *совместимыми*: в таком обществе социальный порядок оказывается возможным. Но нельзя и переоценивать этот результат. Эта демонстрация возможности социального порядка, которую современная литература окрестила как *существование* общего равновесия, получена в предположении, что полностью (и исчерпывающим образом) известно описание экономики, т.е. агрегированных функций спроса и предложения для каждого товара. Однако в условиях рыночной экономики каждый субъект знает только свои *собственные* предпочтения, и, даже обладая совершенной информацией о всех рынках, он может наблюдать только *результат* совместных действий остальных субъектов, а не функции их поведения. Таким образом, ни один субъект не может определить систему равновесных цен и объемов.

Последнее *не объясняется* незнанием экономическими агентами теории Вальраса. В любом случае они не смогли бы идентифицировать уравнения модели¹. Не объясняется это также и несовершенной их информированностью, что не позволяет агентам

¹ Современные исследователи, называющие себя “новыми классиками”, ввели так называемую гипотезу *рациональных ожиданий*, предполагающую, что агентам известна “истинная модель” экономики. Парадокс состоит в том, что она сделала интерпретацию ТОРВ более туманной, ввиду предположения о многочисленности равновесных состояний. См. *ниже*, глава 7.

знать, что же действительно происходит на всех рынках одновременно; напротив, предполагается, что у них есть такая возможность. Единственная причина — это *децентрализация* экономики, т.е. отсутствие координации в действиях индивидуумов, *предшествующих* обмену. При господстве частной собственности и разделения труда каждый решает за себя, игнорируя решения других. Именно так Адам Смит определял рыночную экономику, по этому же пути пошел и Вальрас.

Но для Смита это обстоятельство не явилось препятствием для существования *эффективного* состояния рынка; к нему вела “невидимая рука” — свободная конкуренция. У Вальраса же иная точка зрения. Исследовав в одиннадцатой главе *Элементов* “проблему взаимного обмена множества товаров” и сформулировав “теорему общего равновесия”, он приходит к такому итогу:

“Таким образом, если уравнения спроса заданы, то цены определяются математически. Осталось показать, и это очень важный момент, что проблема обмена, теоретическое решение которой мы только что продемонстрировали, разрешается на рынке практически с помощью механизма свободной конкуренции“ (121).

Иными словами, доказательство возможности общего равновесия (по Вальрасу) позволяет установить только то, что наличие эффективных обменов между агентами в условиях совершенной конкуренции не противоречит факту установления равновесия. Это необходимое условие: если не было возможности совместить решения агентов, то функционирование рынка не смогло бы привести к соответствующему принципам ТОРВ порядку. Но это условие не является достаточным: из возможности существования равновесия не следует “закон спроса и предложения”.

Анализ функционирования рыночной экономики является предметом не “прикладной политической экономии”, а “теоретической политической экономии”. Он представлен у Вальраса

двумя теориями: теорией определения равновесных цен, так называемым процессом “нащупывания”, и теорией денег, выступающих в качестве посредника при обмене. С тех пор, как современная микроэкономика вновь обратилась к общему равновесию по Вальрасу, эти две теории и связанные с ними проблемы являются предметом оживленных дискуссий. Именно поэтому они рассматриваются при анализе “мира Эрроу-Дебре”, современной форме ТОРВ (см. ниже, глава 7).

ГЛАВА 6

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ДЖОНА МЕЙНАРДА КЕЙНСА

1. Кейнсианская революция

Джон Мейнард Кейнс родился в Кембридже (Великобритания) в 1883 г. По странному совпадению, в этом же году в Лондоне умер автор *Капитала*, Карл Маркс, другой великий критик классической политической экономии, а в Австрии родился автор *Истории экономического анализа*, Йозеф Шумпетер, ставший впоследствии одним из самых жестких критиков теории Кейнса. Сын Джона Невилла Кейнса, известного экономиста, профессора Кембриджского университета и члена местного муниципалитета, Джон Мейнард Кейнс повсеместно признан величайшим экономистом XX века. Если судить по его занятиям, он был также эклектичным интеллектуалом и влиятельным человеком: ученый и преподаватель университета, советник и представитель правительства, редактор *Экономического журнала* (он сменил Эджуорта на этом посту в 1911 г.), директор прочих журналов, биржевой игрок, любитель искусства и коллекционер старинных книг, писатель (он был членом авангардистского литературного кружка *Bloomsbury Group*, в котором состояла и Вирджиния Вульф).

Джон Мейнард Кейнс начал учебу в Кембридже с изучения математики (и написал работу, посвященную теории вероятностей), затем перешел к изучению экономики совместно с Альфредом Маршаллом и Артуром Пигу. После службы в департаменте по делам Индии (*Indian Office*), результатом которой стала его первая работа, *Индийская денежная система и финансы* (*Indian Currency and Finance*), он работает в английском Казначействе, во время

первой мировой войны оказывается членом британской делегации, участвовавшей в подписании Версальского мирного договора. Не приняв драконовских экономических условий, навязанных побежденным, он со скандалом подает в отставку и публикует прославившие его на весь мир *Экономические последствия мира (1919)*, где резко критикует этот договор.

В 20-е годы Кейнс разрабатывает проблему денег (*Трактат о денежной реформе (A Tract on Monetary Reform)*, 1923) и публикует итоги теоретических и практических исследований в *Трактате о деньгах (A Treatise on Money)*, 1930). Совместно с группой молодых экономистов, членов “Кембриджского кружка” (в частности, Ричардом Каном, Остином и Джоан Робинсон, Пьеро Сраффой) он предлагает план анализа ситуации, сложившейся в результате кризиса 1929 г., возложив интеллектуальную ответственность за нее на маржиналистскую теорию. Единственным путем выхода из кризиса могло, по мнению Кейнса, стать доказательство неверности последней. С этой целью в 1936 г. им публикуется *Общая теория стоимости, процента и денег*.

Не принимая активного участия в становлении того, что стало известно как *кейнсианство*, Кейнс во время второй мировой войны вновь обращается к проблемам денег. Он предлагает план образования международной денежной системы, *Клирингового союза*, предполагавший введение международной валюты, обеспечивающей стабильность обменов и запасы наличных денег у стран и сохраняющей возможность проведения национальной денежной политики. Он отстаивает ее от имени британского правительства на конференции в Бреттон Вудсе в 1944 г., выступая против “Белого плана”, предложенного США. Несмотря на неудачу, Кейнс, тем не менее, принимает активное участие в создании Международного валютного фонда (МВФ) и Международного банка реконструкции и развития (МБРР). В 1946 г., вскоре после возвращения с одной из конференций, посвященных становлению новой системы, Кейнс умирает от сердечного приступа.

Большая часть экономических работ Кейнса была опубликована по заказу *Королевского экономического общества* Кембриджским университетом и издательством Макмиллан в тридцати томах *Собрания сочинений* с 1971 по 1989 годы. Столь значительное наследие невозможно охватить в рамках данной главы. Поэтому мы ограничимся изложением важнейших идей основной работы Кейнса, написанной в 1936 г., *Общей теории занятости, процента и денег*¹..

Этот труд был подготовлен Кейнсом в особых условиях. С одной стороны, последствия кризиса 1929 г., особенно устойчивая массовая безработица, поставили под сомнение положение маржинализма о возможности рыночного механизма восстановить полную занятость после выхода из кризиса. С другой стороны, доминирующее направление маржинализма, у истоков которого стояли Альфред Маршалл и Артур Пигу, представители Кембриджского университета, подвергалось все более резкой критике в стенах породившего его университета. В своей работе Кейнс использовал как свои знания экономики, полученные на службе в Казначействе и в бизнесе, так и полемику с “Кембриджским кружком”.

В результате появилась книга, адресованная одновременно коллегам Кейнса, указывающая на их ошибки, и научной общественности, с целью демонстрации иного видения экономической ситуации в целом. Практические рекомендации и критика теории были приняты большинством и, спустя шестьдесят лет после “маржиналистской революции”, появилось понятие “кейнсианской революции”. На основе *Общей теории*, популяризированной Джоном Хиксом и Алвином Хансеном, в течение более чем тридцати лет велось преподавание макроэкономики и осуществлялось конъюнктурное регулирование. На неолиберальной волне восьмидесятых годов престиж этой работы

¹Цитируется по французскому изданию, Paris, Payot, 1966. Номера страниц указаны в скобках. (Цитаты в этой книге взяты (с незначительными изменениями) из русского перевода книги Кейнса (Москва, Издательство “Прогресс”, 1978).

несколько уменьшился, однако она остается в центре большинства дискуссий, касающихся совокупной деятельности, занятости, денег и финансов.

Название работы, *Общая теория стоимости, процента и денег*, — удачное резюме причинных отношений между перечисленными понятиями. В эпоху, когда недооценка работ Леона Вальраса привела к забвению введенного им понятия общего равновесия, термин “общий” оказался синонимом термина *совокупный*., *относящийся к системе в целом*. Кейнса интересовала не основная для маржинализма проблема — распределение ресурсов между отраслями и определение цен благ, а одно из ее следствий — общий уровень использования ресурсов и производства, который, согласно его мнению, в течение длительного времени может находиться ниже своего потенциального уровня.

На первом этапе исследования им была пересмотрена маржиналистская теория *занятости*. Согласно Кейнсу, уровень общей занятости не определяется взаимодействием на рынке труда его предложения и спроса на труд, предъявляемого предприятиями, а зависит исключительно от решений предпринимателей относительно объемов производства, принимаемых на основе ожидаемого ими и адресованного им спроса на блага. Уровень занятости, следовательно, определяется общим уровнем производства, зависящим от ожидаемого уровня “эффективного спроса”.

Совокупный спрос складывается из двух элементов: спроса домашних хозяйств на потребительские блага и спроса предпринимателей на инвестиционные блага. Инвестиции автономны, т.е. их величину определяют ожидания предпринимателей относительно величины предельной эффективности капитала. Чем значительнее инвестиции, тем, в результате действия механизма мультипликации, больше национальный продукт.

Инвестиционная деятельность определяется также *нормой процента* по займам, осуществляемым предприятиями с целью

полного или частичного финансирования своих инвестиций. Чем выше норма процента (и, следовательно, финансовые издержки предприятий), тем ниже уровень совокупных инвестиций, и, следовательно, национальный продукт и занятость. Таким образом, существует причинная (обратная) зависимость между процентом и занятостью.

Последнее утверждение противоречит выводам маржиналистов, которые считали, что норма процента определяется на рынке ссудного капитала при взаимодействии предложения домашними хозяйствами их сбережений и спроса предприятий на инвестиции. Кейнс полагал, что норма процента является платой, требуемой экономическими субъектами за отказ от ликвидности, обеспечиваемой *деньгами*, и согласие на хранение своих сбережений в форме финансовых активов. “Стремление к ликвидности” — источник спроса на деньги, который, взаимодействуя с предложением денежных властей, определяющих денежную политику, определяет и норму процента.

Чем больше экономических субъектов предпочитает хранить *деньги*, тем выше *норма процента*, и, следовательно, ниже уровень *занятости*. Устойчивый характер безработицы является, таким образом, следствием денежного характера рыночной экономики и не может спонтанным образом измениться.

Кейнс пессимистически оценивал возможности снижения нормы процента путем увеличения предложения денег органами денежного регулирования. В *Общей теории* он указывает на возможности, путем осуществления государственных инвестиций, довести эффективный спрос до уровня, соответствующего полной занятости в случае, когда объем частных инвестиций недостаточно высок. Денежный подход привел Кейнса к антилиберальным выводам о необходимости государственного вмешательства в работу рыночного механизма путем влияния (через государственные расходы) на уровень совокупных инвестиций (а не на структуру частных инвестиций). Многочисленные последователи Кейнса выступали

впоследствии за проведение денежной политики, пока не предпочли метод общей взаимозависимости Вальраса каузальному анализу *Общей теории*. “Неоклассический синтез” постепенно затмил революционную значимость идей этой работы, что не раз приводило к ее повторному “открытию”.

Общая теория основана на детальной критике того, что Кейнс называл “классической теорией”. Это понятие обычно используется для обозначения течения, основанного Адамом Смитом, апогеем которого стали работы Давида Рикардо. Хотя Кейнс признавал, что маржиналистская теория ценности, существующая с 1870 г., значительно отличается от рикардианской теории ценности, он относил к классическому направлению и работы основных авторов-маржиналистов¹. Как мы видели, его интересует макроэкономическая теория, а не теория ценности, в основе которой, как у Рикардо и Стюарта Милля, так и у Маршалла и Пигу, лежит “закон Сэя”, связующий воедино данную “классическую теорию”. Мы, вслед за Кейнсом, рассмотрим ключевые элементы упомянутой теории, а затем основные направления критики и предлагаемые решения.

Следующие три раздела посвящены анализу основных элементов *Общей теории*: теории занятости (2), теории эффективного спроса (3) и теории предпочтения ликвидности (4). Затем мы остановимся на особенностях “общей” теории Кейнса (5).

Особый акцент будет сделан на теорию занятости, что объясняется развитием истории экономических учений начиная с

¹ Кейнс писал: “Понятие “экономисты-классики” было предложено Марксом для ссылок на Рикардо, Джеймса Милля и их *предшественников*, то есть авторов теории, кульминационной точкой которой стала рикардианская экономика. Несмотря на присутствующую в их трудах угрозу солицизма, мы привыкли относить к “классической школе” последователей Рикардо, экономистов, принявших и развивших его теорию, в том числе Стюарта Милля, Маршалла, Эджуорта и профессора Пигу (25, замечание 1).

70-х годов. Кейнсианская теория, согласно которой уровень занятости, по крайней мере в краткосрочной перспективе, определяется уровнем совокупного спроса, была принята большинством экономистов в 40-х годах. После критики ее в 70-х годах “новыми классиками” чаша весов вновь склонилась в другую сторону и сегодня доминирующее положение занимает известная классическая гипотеза, согласно которой уровень занятости определяется особенностями рынка труда. Приписываемая Кейнсу по недоразумению как его последователями, так и их оппонентами гипотеза о том, что причиной неполной занятости является негибкость (жесткость) номинальной заработной платы в сторону понижения, также способствовала возврату к докейнсианским воззрениям. Сегодня споры фокусируются на объяснении длительной безработицы факторами, препятствующими гибкости заработной платы (из-за институциональных особенностей рынка труда). Такой подход к теории занятости Кейнса обречен на неудачу, поскольку, как мы увидим, основная посылка Кейнса состоит в том, что уровень занятости *не* определяется на рынке труда, и что гибкость заработной платы может только *способствовать* тенденции к неполной занятости.

2. Теория занятости

2.1. Классическая теория: “закон Сэя” и полная занятость

Отправной точкой анализа Кейнса является “закон Сэя”, название которого связано с именем его автора, французского экономиста Жана-Батиста Сэя (1767-1832). Кейнс пишет об этом законе следующее:

“Со времен Сэя и Рикардо экономисты-классики учили: предложение само порождает спрос; при этом они подразумевали весьма важное, хотя и не слишком четко определенное положение,

что вся стоимость продукции должна быть израсходована прямо или косвенно на покупку продуктов” (40, 72)*.

Этот закон описывает *совокупное* предложение, а не предложение того или иного товара. В последнем случае предложение может быть выше или ниже спроса на товар; неравновесие на рынке товара приведет к изменению его рыночной цены. Как мы видели (см. выше), Кейнс интересовал не вопрос корректировки *структуры* спроса и предложения, а соотношение между *совокупным* спросом и предложением. Согласно закону Сэя, совокупные затраты Z на производство всех товаров в экономике (которые Кейнс называл *совокупной ценой предложения*) по определению равны совокупным доходам Y , полученным в процессе производства. Тогда:

$$(1) Z = Y.$$

Доходы расходуются их владельцами либо на потребление, что создает спрос C на потребительские блага, либо сберегаются, причем часть дохода, одолженная прочим агентам, инвестируется, т.е. создает спрос I на производственные блага. Если $D = C + I$ определяет величину совокупного спроса (которую Кейнс называл *ценой совокупного спроса*), то:

$$(2) Y = D,$$

из (1) и (2) следует, что

$$(3) Z = D,$$

* Цитируется по: Дж. М. Кейнс. *Общая теория занятости, процента и денег*. Москва, Издательство “Прогресс”, 1978.

что означает, что “[совокупное] предложение создает свой собственный спрос”, или что совокупный спрос не может быть ни выше, ни ниже совокупного предложения. Отсюда следует невозможность макроэкономического кризиса перепроизводства при любом уровне производства в экономике. Этот вывод, ставший предметом оживленной дискуссии между Рикардо и Мальтусом¹, был положен в основу макроэкономического анализа классической теории. Кейнс отмечал:

“Классическая теория предполагает..., что совокупная цена спроса (или выручка) всегда приспосабливается к совокупной цене предложения. Выходит, что, какова бы ни была величина [занятости] N , выручка D равна совокупной цене предложения Z , соответствующей той же величине N ” (48, 79).

Таким образом, из закона Сэя следует, что макроэкономическое равновесие может установиться при любом уровне совокупного выпуска, и, следовательно, при *любом* соответствующем ему *уровне занятости* (N). Т.е. в классической теории из факта равенства совокупного спроса и совокупного предложения нельзя установить, на каком *уровне* совокупного выпуска это равенство достигается. Другими словами, этот уровень, который Кейнс называл уровнем эффективного спроса, и соответствующий ему равновесный уровень занятости остаются *неопределенными*.

Теория занятости, таким образом, была необходима экономистам-классикам для определения равновесного уровня производства и занятости. В ее основу положены, по Кейнсу, “два важнейших постулата”. В условиях равновесия:

- “Заработная плата равна предельному продукту труда,

¹ См. выше, главы 4: 3.3.

- Полезность заработной платы при данном количестве занятых работников равна предельной тягости труда при той же величине занятости” (27, 57).

Первый постулат означает, что стремясь к максимизации прибыли, предприниматели нанимают работников до тех пор, пока приносимый дополнительным работником доход превышает издержки его найма (его заработную плату). Таким образом определяется совокупный спрос предприятий на рынке труда. Второй постулат означает, что максимизация работниками их полезности обуславливает предложение ими труда на уровне, при котором полезность заработной платы (т.е. обеспечиваемый ею прирост потребления) уравнивает потери (т.е. предельную тягость труда), связанные с предоставлением дополнительной единицы труда. Таким образом определяется совокупное предложение наемных работников на рынке труда¹. При равновесном уровне занятости эти условия выполняются одновременно. В условиях частного равновесия равновесный уровень занятости можно представить графически как точку пересечения кривой спроса на труд (предъявляемого предпринимателями) и кривой предложения труда (наемными работниками), как и на любом рынке, исследуемом в рамках маршаллианской теории². Пусть D_L и O_L — кривые спроса на труд и предложения труда, L — количество труда, w — цена единицы труда (ставка реальной заработной платы); пересечение кривых D_L и O_L

¹ Далее мы увидим, что именно предприятия предъявляют спрос на труд, а наемные работники его предлагают. Это соответствует описанию спроса и предложения труда *на некотором рынке*, где агенты, предоставляющие труд (работники), предлагают его, а агенты, желающие его приобрести (предприятия), предъявляют спрос на труд.

²См. выше главу 5: 3.1.

определяет равновесный уровень занятости L^* и ставку равновесной заработной платы w^* :

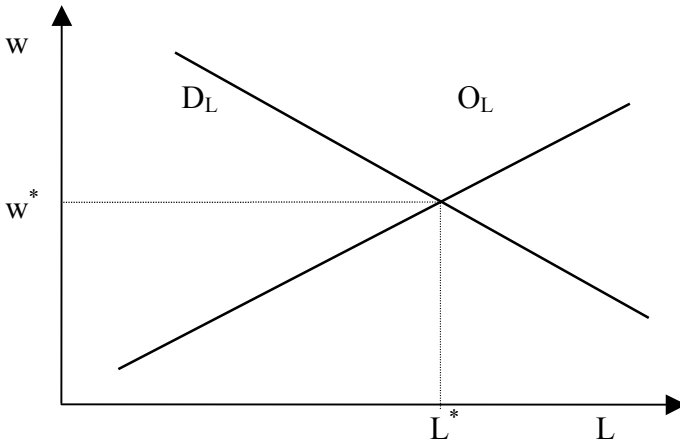


Рис. 1. Классическое равновесие на рынке труда

В результате применения маршаллианской теории к рынку труда можно получить два важных следствия. С одной стороны, состояние равновесия, удовлетворяющее одновременно нанимателей и наемных работников, характеризуется равенством спроса и предложения труда. Иными словами, оно характеризуется *отсутствием вынужденной безработицы*, т.е. отсутствием избыточного предложения труда, т.е. такого предложения труда, которое сталкивается с отказом предпринимателей предоставить рабочие места. С другой стороны, устойчивость состояния равновесия, которую обеспечивает, как и на любом другом рынке, совершенная конкуренция, гарантирует достижение *полной занятости*. Напротив, любые факторы, препятствующие конкуренции на рынке труда, ведут к безработице¹.

¹Докейнсианское видение причин безработицы вновь получило широкое распространение начиная с 1980 гг. и было связано с отступлением на второй план теории Кейнса.

Остановимся еще раз на положениях классической теории, касающихся макроэкономического равновесия в производстве и занятости. Закон Сэя гласит, что уровень совокупного выпуска (и соответствующий ему уровень занятости) *не* может быть ограничен недостаточным совокупным спросом: каков бы ни был этот уровень, “предложение создает свой собственный спрос”. Общее равновесие, следовательно, определяется только характеристиками совокупного предложения. Поэтому уровень занятости определяется на рынке труда: и предприниматели, и наемные работники стремятся к тому, чтобы он был как можно более высоким (как следствие максимизации прибыли предпринимателями и полезности работниками). Конкуренция между первыми и между вторыми устраняет любое препятствие для полной занятости. Пока существует избыточное предложение труда, снижение реальной заработной платы вызывает рост спроса на труд, предъявляемый предпринимателями, и снижение предложения труда работниками до тех пор, пока на рынке труда (как и на любом другом рынке), не установится равновесие между спросом и предложением. После установления равновесия существование вынужденной безработицы невозможно: уровень совокупного выпуска таков, что занято все активное население.

Кейнс выражает свое отношение к классической макроэкономической теории следующими словами:

“Итак, закон Сэя (совокупная цена спроса на продукцию в целом равна совокупной цене предложения для любого объема продукции) равносильно предположению, что не существует препятствий к достижению полной занятости. Если же закон, связывающий функции совокупного спроса и предложения, в действительности не таков, тогда это означает, что жизненно важную главу экономической теории предстоит еще только написать; без этого все споры о факторах, определяющих общий уровень занятости, остаются бесплодными” (48, 79-80).

“Решающий” характер такого исследования Кейнс подчеркивает, сравнивая различия между предложенной им и классической теориями с различиями между евклидовой и неевклидовой геометриями:

“Теоретики классической школы похожи на приверженцев евклидовой геометрии в неевклидовом мире, которые, убеждаясь на опыте, что прямые, по всем данным параллельные, часто пересекаются, не видят другой возможности предотвратить злосчастные столкновения, как бранить эти линии за то, что они не держаться прямо. В действительности же нет другого выхода, как отбросить вовсе постулат Евклида и создать неевклидову геометрию. Нечто подобное требуется сегодня и экономической науке” (38-39, 70).

Закон Сэя как раз и является тем “постулатом Евклида”, от которого необходимо отказаться. Экономическая наука тогда будет опираться на иные, чем классическая теория, гипотезы.

“Постулат о равенстве цены спроса и цены предложения всей произведенной продукции следует рассматривать как “постулат Евклида” классической теории. Из него следуют и все остальные положения — социальные преимущества частной и национальной бережливости, традиционное отношение к норме процента, теории безработицы, количественная теория денег, безоговорочные преимущества *laissez-faire*^{*} в области внешней торговли и многое другое, что нам придется поставить под вопрос” (43-44, 75).

Таким образом, Кейнс начинает свой анализ с критики закона Сэя.

* Система невмешательства государства в функционирование рыночной экономики, свободной конкуренции.

2.2. Кейнс о законе Сэя

Мнение Кейнса о законе Сэя изменилось в период времени между выходом в свет в 1930 г. *Трактата о деньгах* и появлением в 1936 г. *Общей теории*. На это следует обратить внимание, чтобы избежать некоторых недоразумений, связанных с интерпретацией позиции Кейнса¹. Даже в черновых вариантах *Общей теории* он писал, что существует единственное состояние общего равновесия в экономике — состояние, описанное классической теорией и соответствующее полной занятости. Вне его совокупный спрос не совпадает с совокупным предложением (в экономике *отсутствует* макроэкономическое *равновесие*), и, по многочисленным причинам, объясняемым свойствами денег, наиболее вероятной является ситуация, в которой средний уровень колеблющегося совокупного спроса недостаточен для поглощения совокупного предложения, соответствующего полной занятости. Столкнувшись с избыточным совокупным предложением, предприниматели снижают объем выпуска и количество занятых, что препятствует установлению равновесия в условиях полной занятости. Как следствие этого возникает “хроническая безработица”, свидетельствующая о постоянстве макроэкономического дисбаланса. Таким образом, классическая теория имеет, по крайней мере, два изъяна: она отрицает, на основе закона Сэя, возможность недостаточного совокупного спроса и утверждает, что наличие конкуренции достаточно для установления полной занятости.

Кейнс отходит от этой позиции в *Общей теории*, причем, хотя он и не объясняет причину, нетрудно видеть, что это рассуждение ведет в тупик. Действительно, если хроническая безработица является следствием избыточного совокупного спроса, то предприятия отказываются снижать цены (если бы они это делали,

¹Подробнее см. G. Deleplace (1998), *Keynes et Ricardo sur la macro-économie et la monnaie*, Cahiers d'économie politique, n. 30-31, стр. 49-84.

общий дисбаланс бы просто исчез). “Кейнсианская безработица”, к которой сорок лет спустя обратилась “неравновесная теория”¹, применима к экономике фиксированных цен. Отказ от этой гипотезы, т.е. доказательство возможности хронической вынужденной безработицы в экономике с гибкими ценами, привел к созданию концепции равновесия в условиях неполной занятости.

В *Общей теории* совсем иной подход к критике закона Сэя. В отличие от классиков Кейнс утверждает, что не каждый уровень совокупного выпуска является равновесным, так как совокупный спрос является *автономным*, как мы увидим в третьем разделе, и не адаптируется механически к совокупному предложению. Изменив свою точку зрения, Кейнс уже утверждает, что вне равновесия в условиях полной занятости, описанного классиками, необязательно существование дисбаланса: возможен *иной уровень* макроэкономического *равновесия*, при котором автономный совокупный спрос создает равное ему совокупное предложение.

Возникают два вопроса:

- Если именно спрос определяет уровень совокупного выпуска (и, следовательно, занятости), то от чего зависит он сам? Утверждение о том, что он не определяется предложением, не может служить ответом на поставленный вопрос.
- Если общее равновесие может установиться и в условиях неполной занятости, то почему отсутствует механизм саморегулирования, благодаря которому экономика из этого

¹“Неравновесная теория” или “теория равновесия в условиях фиксированных (негибких) цен” была предложена в 1970 гг. “некейнсианцами” (Р. Ж. Барро и Х. И. Гроссман в США, Ж. П. Бенасси и Е. Маленво во Франции, Ж. Х. Дриз в Бельгии). Эта теория отошла впоследствии на задний план, что было вызвано появлением “новой классической” теории, в основу которой была положена гипотеза абсолютной гибкости цен, а затем и созданием “новой кейнсианской” теории, эндогенизовавшей негибкие цены, объясняя их асимметричной информированностью экономических агентов и несовершенством рынков.

состояния равновесия приходит к равновесию в условиях полной занятости?

Большая часть *Общей теории*, как и многочисленные последующие работы кейнсианцев, посвящена поиску ответа на первый вопрос — о существовании равновесия в условиях неполной занятости. Как видно уже из названия работы Кейнса, *процент* и *деньги* играют основную роль в его определении (мы остановимся на этом в разделах 3 и 4). Несмотря на то, что второму вопросу уделено гораздо меньше внимания, он не менее важен, поскольку касается *устойчивости феномена* вынужденной безработицы в условиях равновесия¹. Именно поэтому необходимо сказать о нем несколько слов, прежде чем идти дальше.

2.3. Отсутствие механизма саморегулирования для достижения полной занятости

Анализируя два “классических постулата”, рассмотренных выше в секции 2.1, Кейнс определил полную занятость следующим образом:

“...равенство между реальной заработной платой и предельной тяжестью труда при данном объеме занятости, которое предполагается вторым постулатом классической школы, соответствует при его реалистическом толковании отсутствию “вынужденной” безработицы. Такое состояние мы будем называть “полной” занятостью. “Фрикционная” и “добровольная” безработица

¹Дифференцированное внимание к вопросам существования равновесия и механизма его самовосстановления не является исключительным случаем в истории экономических учений. Мы встретимся с подобной ситуацией в главе 7 при изучении современной теории общего равновесия. Еще исследования Адама Смита и Давида Рикардо были сфокусированы на “естественном состоянии” экономики, а не на обеспечивающих его процессах (см. выше, главы 3 и 4).

совместимы с “полной” занятостью, определяемой таким образом (37-38, 69).

Отсюда следует, что:

- полная занятость допускает существование “фрикционной” безработицы, причина которой — временное *структурное* несоответствие между спросом и предложением, и “добровольной” безработицы, обусловленной отказом рабочей силы от найма на условиях оплаты по равновесной ставке заработной платы (равной предельной производительности труда). Классическая теория признает эти два вида безработицы, объясняя их наличие соответственно необходимостью некоторого времени для установления равновесия на рынке труда и несовершенством последнего,
- полная занятость отсутствует, если существует вынужденная безработица: те, кто ищет работу, не находят рабочие места, хотя предлагают труд по цене (ставке заработной платы), равной предельной производительности труда (первый классический постулат),
- второй классический постулат не позволяет учесть вынужденную безработицу. Кейнс подчеркивал, что существование данного теоретического препятствия мешает пониманию реального мира:

“Нужно отбросить второй постулат классической доктрины и исследовать механизм действия экономической системы, в которой вынужденная безработица... вполне возможна” (39, 70).

Почему столь важное значение придается второму классическому постулату, согласно которому, в условиях равновесия, полезность заработной платы равна предельной тягости

труда? Как было отмечено выше в секции 2.1, согласно классической теории, равновесие в условиях полной занятости достигается путем снижения реальной заработной платы, вызванного избыточным предложением на рынке труда. Часто Кейнсу приписывают объяснение фиаско механизма саморегулирования мешающей ему негибкостью заработной платы в сторону понижения. Такая “стандартная” кейнсианская точка зрения часто встречается в литературе, однако не обязательно быть кейнсианцем, чтобы объяснять таким образом наличие постоянной безработицы. Таков очевидный вывод и классической теории: поскольку совершенная конкуренция на рынке труда приводит к элиминированию вынужденной безработицы путем понижения заработной платы, любое несовершенство рынка труда, препятствующее такому понижению, ведет тем самым к хронической безработице.

Мы уже отмечали в секции 2.2, что цель *Общей теории* — обоснование, в противовес классикам, невозможности достижения полной занятости под действием механизма конкуренции в рыночной экономике. “Новые кейнсианцы” в 80-х и 90-х годах, “обычные кейнсианцы” в 50-х и 60-х годах, как и “некейнсианцы” в 70-х годах, настаивают на наличии жесткости, вызванной несовершенством рынков (особенно рынка труда), умаляя тем самым значимость этого вклада Кейнса и противореча ему.

В случае отказа от жесткости как реальной, так и номинальной заработной платы как причины отсутствия механизма саморегулирования полной занятости возникают два вопроса:

- почему гибкость реальной заработной платы не обеспечивает функционирование этого механизма? Это предмет 2 главы *Общей теории*.
- почему гибкость номинальной заработной платы не обеспечивает работу этого механизма? Это предмет главы 19 *Общей теории*.

Рассмотрим последовательно эти два вопроса.

1) Во второй главе Кейнс указал на два неравнозначных наблюдения, подтверждающих, что изменения реальной заработной платы не обеспечивают необходимого приспособления на рынке труда. “Первое касается действительного отношения рабочих к реальной заработной плате, с одной стороны, и к номинальной заработной плате — с другой; теоретически оно не так важно” (30, 60); важно лишь влияние денежных иллюзий на поведение наемных работников:

“Повседневный опыт, несомненно, доказывает, что положение, когда работники добиваются (в известных пределах) определенной номинальной, а не реальной заработной платы, вовсе не абстрактная возможность, а нормальный случай” (30, 61).

Если трудовые договоры ориентированы на сумму денег, а не на реальную покупательную способность, то для работников большее значение имеет номинальная, а не реальная заработная плата, и классическая кривая предложения труда (второй постулат), совместно с кривой спроса на труд (первый постулат), являющаяся частью механизма регулирования, не может далее выполнять свою функцию.

Например, повышение цен при постоянной заработной плате *не* вызовет снижения предложения труда, хотя оно и ведет к снижению реальной заработной платы, которое, согласно классической теории, должно привести к снижению предложения. К счастью, Кейнс считал этот не слишком убедительный аргумент вторичным. Если проблема заключается *в восприятии* наемными работниками ситуации, определяющей их поведение, имеет место случай “добровольной безработицы, когда сами работники блокируют механизм регулирования.

Однако существует “более серьезное возражение” (32, 63). Кейнс видит недостатки классической теории в том, что:

“...традиционная теория утверждает, что *соглашения между предпринимателями и работниками, оговаривающие номинальную заработную плату, определяют реальную заработную плату*; и если при этом предположить свободную конкуренцию между предпринимателями и отсутствие ограничительных соглашений между работниками, то последние могут при желании привести ставки своей реальной заработной платы в соответствие с предельной тягостью труда при данном уровне занятости, который зависит от спроса на рабочую силу, предъявляемого предпринимателями при данной ставке заработной платы” (33, выделено Кейнсом, 63-64).

Очевидно, что проблема заключается не в поведении работников: даже “если бы они этого хотели”, они не смогли бы вести себя так, как предусматривает классическая теория. Предположим, что наемные работники не препятствуют понижению *номинальной* заработной платы, вызванному избыточным предложением труда. *Если общий уровень цен не изменяется*, то снижение номинальной заработной платы означает также и снижение *реальной* заработной платы, и, следовательно, не имеет значения, будем ли мы исследовать реакцию наемных работников на изменение реальной или номинальной заработной платы, что указывает на недостатки классического подхода. В рамках последнего нет причин для изменения общего уровня цен, так как он определяется исключительно денежными факторами, изучаемыми количественной теорией денег. Но если классический анализ *индивидуальных* цен товаров, который “учит нас, что цены определяются предельными первичными издержками, выраженными в денежной форме, и что номинальная заработная плата в значительной мере определяет эти предельные первичные издержки” (34, 65), применить к *общему* уровню цен, то становится понятным, что уменьшение номинальной заработной платы вполне может сопровождаться снижением цен, и, следовательно, постоянной

реальной заработной платой. Кейнс в дальнейшем не возвращается к вопросам реальной и номинальной заработной платы, отказ от второго классического постулата вызван тем, что

“...мы оспариваем положение, будто общий уровень реальной заработной платы непосредственно определяется характером соглашений о заработной плате. Утверждая, что такие соглашения определяют реальную заработную плату, классическая школа фактически ввела в свою систему аргументации весьма сомнительную посылку. Ведь в действительности для совокупной рабочей силы может и не существовать никакого способа ... сократить свою *реальную* заработную плату до известной величины путем пересмотра совместно с предпринимателями ставок *номинальной* заработной платы” (35, 66).

Необходимо поэтому исследовать зависимость между изменениями номинальной заработной платы, общего уровня цен и занятости. Это предмет главы 19 его *Общей теории*.

2) Анализ этой зависимости предполагает предварительное изучение факторов, оказывающих влияние на общий уровень цен. В рамках классического подхода последний определяется количественной теорией, описывающей зависимость между экзогенным предложением денег и спросом на деньги для осуществления сделок. По причинам, которые мы рассмотрим в четвертом разделе, Кейнс отказывается от этой теории, предлагая иное обоснование общего уровня цен. В предисловии к французскому изданию *Общей теории* он пишет:

“Последующий анализ показывает, каким образом нам удалось избежать ошибок количественной теории, введившей нас в заблуждение. Мы полагаем, что общий уровень цен и индивидуальные цены определяются совершенно идентичным образом, т.е. они зависят от спроса и предложения” (12).

Это не означает, что Кейнс отказывается от денежного анализа цен. Далее он пишет:

“И цены — как индивидуальные, так и общий уровень цен — являются результатом взаимодействия этих двух факторов [спроса и предложения благ]. Деньги, количество денег не оказывают непосредственного влияния на этой стадии процесса. Они сыграли свою роль на предыдущем этапе анализа” (*там же*).

Мы увидим в четвертом разделе, что деньги действительно играют важную роль в определении общего равновесия, но “на предыдущем этапе анализа”.

Но как отразится на определенном таким образом уровне цен снижение номинальной заработной платы и как это повлияет на занятость? Кейнс рассматривает теорию Пигу¹ и делает следующие выводы:

“Просто предполагается, что сокращение номинальной заработной платы будет при прочих равных условиях стимулировать спрос вследствие уменьшения цен готовой продукции и вести поэтому к увеличению производства и занятости до той точки, где понижение номинальной заработной платы, на которое согласен наемный труд, будет как раз нейтрализовано падением предельной производительности труда, неизбежным при увеличении выпуска продукции на данном оборудовании.

В своей простейшей форме это равносильно допущению, что снижение номинальной заработной платы никак не затрагивает спрос” (272-273, 326-327).

¹Артур Пигу (1877 - 1959) сменил Альфреда Маршалла на кафедре политической экономии Кембриджского университета. Кейнс считал его самым значительным представителем классической теории того времени. В

Этот механизм представлен на рисунке 2, где O_G и D_G — кривые совокупного спроса и предложения благ, P — общий уровень цен, Y — равновесный совокупный выпуск.

Снижение номинальной заработной платы уменьшает издержки производства, что приводит к сдвигу кривой совокупного спроса из положения O_{G1} в положение O_{G2} . Перемещение по кривой совокупного спроса отражает тот факт, что спрос на блага растет по мере падения уровня цен. Положение общего равновесия сдвигается из точки А в точку В, что сопровождается увеличением уровня занятости. Поскольку полная занятость, которой соответствует совокупный выпуск Y_{max} , не достигнута, то продолжается снижение номинальной заработной платы, а вместе с ним сдвиг вправо по кривой совокупного предложения. Процесс регулирования завершается, когда в точке С достигается полная занятость¹.

1933 г. он опубликовал *Теорию безработицы (The Theory of Unemployment)*, критика которой дается Кейнсом в приложении к 19 главе *Общей теории*.

¹ Могут быть проведены параллели между рис. 2 и рис. 1 (см. выше п. 2.1), на котором изображен механизм приведения в соответствие *реальной* заработной платы и занятости на рынке труда, поскольку он прекращается, когда “уменьшение номинальной заработной платы, на которое идут рабочие, полностью компенсируется падением предельной отдачи труда, которой всегда сопровождается рост производства”.

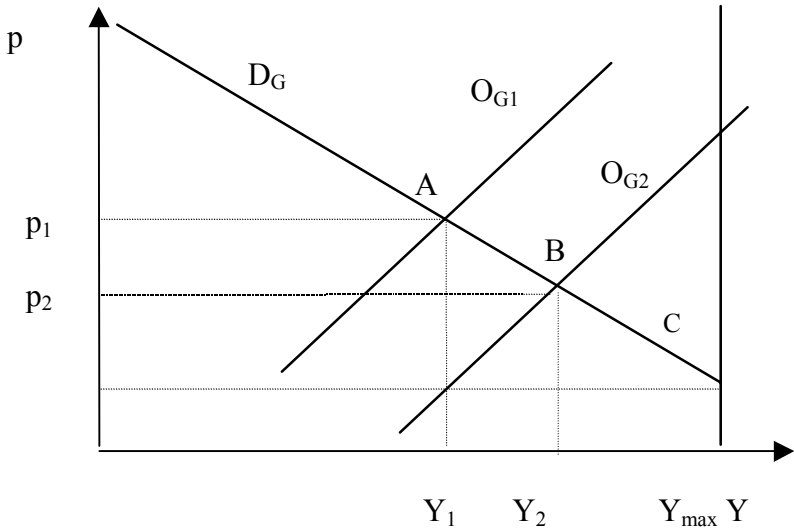


Рис. 2. Влияние снижения номинальной заработной платы на совокупный выпуск.

Возражение Кейнса на это “простое” заключение также весьма простое:

“Никто не стал бы отрицать, что сокращение номинальной заработной платы *при сохранении той же, что и раньше, величины общего эффективного спроса* будет сопровождаться увеличением занятости. Но суть вопроса заключается как раз в том, останется ли совокупный эффективный спрос, измеряемый в деньгах, тем же самым при сокращении номинальной заработной платы” (274-275), выделено Кейнсом, 328-329).

Необходимо остановиться на косвенном влиянии снижения номинальной заработной платы на занятость через изменение совокупного спроса. Кейнс его анализирует, опираясь на

собственную теорию¹, признающую три фактора “эффективного спроса”: склонность к потреблению (объясняющую изменения потребительского спроса), предельную эффективность капитала и норму процента (объясняющие изменения инвестиционного спроса). Детально эти аспекты будут рассмотрены далее, сейчас же необходимо иметь в виду, что, согласно Кейнсу, влияние изменений номинальной заработной платы на потребление остается неопределенным. Основное воздействие они оказывают на инвестиционный процесс; это наблюдение, впрочем, соответствует важному месту, отведенному Кейнсом инвестициям в своей теории. На основании перечисленных факторов Кейнс сделал вывод о *депрессивном характере* воздействия, оказываемого на инвестиционный процесс и, следовательно, на совокупный спрос и занятость снижением номинальной заработной платы:

- если бы, как в случае с совершенно гибкой заработной платой, регулирование на рынке труда имело бы прогрессивный характер (заработная плата снижалась бы все дальше и дальше при сохранении в то же время избыточного спроса на труд), то экономические агенты ожидали бы скорого снижения заработной платы и цен, что “...повлечет за собой... отсрочку как инвестиций, так и потребления” (278, 333). Оживление инвестиционной деятельности может запаздывать бесконечно долго.
- снижение цен увеличивает *реальную* величину задолженности предприятий, что не способствует росту инвестиций:

“Действительно, если падение заработной платы и цен заходит далеко, то предприниматели, которые особенно обременены

¹ Именно поэтому эта глава идет не за второй главой, а после описания этой теории.

долгами, могут очень быстро оказаться на грани банкротства, а это крайне отрицательно повлияет на инвестиции” (279, 334).

- снижение цен влечет за собой уменьшение спроса на деньги для совершения сделок, что оказывает то же влияние на норму процента, что и увеличение предложения денег: норма процента падает, что стимулирует инвестиции. Но, как мы увидим в четвертом разделе, Кейнс сомневается в том, что экспансионистская денежная политика позволит достичь ожидаемого эффекта; эти же сомнения относятся и к имеющему тот же аналитический результат снижению заработной платы:

“Те же самые ... факторы, которые ограничивают действительный эффект увеличения количества денег как способа доведения инвестиций до оптимальных размеров, влияют *mutatis mutandis* и на сокращение заработной платы. Подобно тому как умеренное увеличение количества денег может оказывать недостаточное воздействие на норму процента по долгосрочным займам, а чрезмерное увеличение может свести на нет прочие преимущества этого метода, расстраивая атмосферу уверенности, так и умеренное сокращение номинальной заработной платы может оказаться недостаточным для той же цели, тогда как слишком большое сокращение могло бы поколебать уверенность, даже если бы такое сокращение было осуществимо практически.

Поэтому нет оснований полагать, что политика гибкой заработной платы способна непрерывно поддерживать состояние полной занятости. Еще меньше оснований полагать, что этой цели можно подчас достичь с помощью одних только денежных операций на открытом рынке. Такими методами нельзя сделать нашу экономическую систему саморегулирующейся” (282, 336-337).

Три аспекта возможного депрессивного влияния падения номинальной заработной платы на инвестиционный процесс отражают значение, которое Кейнс придает *ожиданиям* в анализе денежной экономики, о чем он пишет в предисловии к английскому изданию *Общей теории*:

“Как мы увидим, денежная экономика по сути своей является экономикой, в которой изменение представлений о будущем может оказывать влияние на существующий уровень занятости, а не только на его ориентацию” (15).

Прямому позитивному влиянию снижения номинальной заработной платы на совокупный спрос (через сопровождающее его падение цен) противодействует косвенный негативный эффект. Если второй сильнее первого, то дефляция приводит к депрессии, как видно из рисунка 3.

Снижение заработной платы и цен приводит к сдвигу влево кривой совокупного спроса таким образом, что уровень совокупного выпуска оказывается ниже после (точка В), чем до (точка А) снижения заработной платы. Уровень занятости сокращается еще больше, что увеличивает избыточное предложение труда и ведет к новому снижению номинальной заработной платы. Экономика увязает в кумулятивном процессе депрессии и все дальше и дальше отходит от состояния полной занятости.

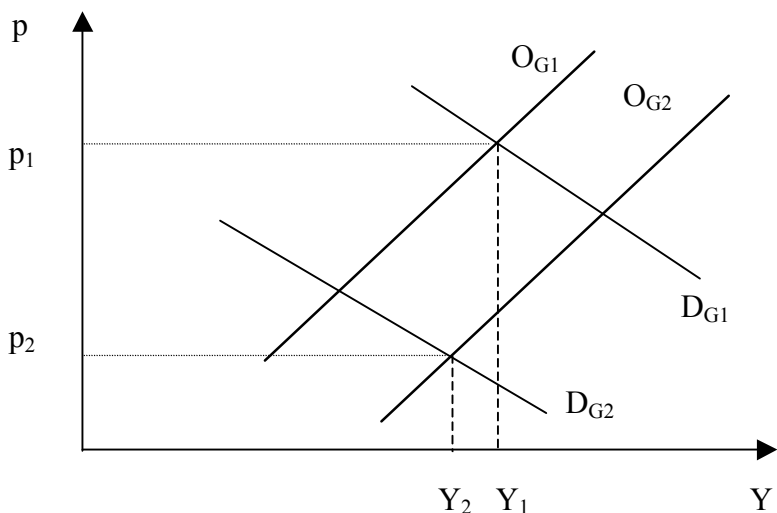


Рис. 3. Депрессивное влияние снижения номинальной заработной платы на совокупный выпуск

Кратко повторим основные положения теории занятости Кейнса. По его мнению, не существует регулирующего механизма на рынке труда, способного ликвидировать вынужденную безработицу просто потому, что уровень занятости определяется не на рынке труда. Проблема не связана с жесткостью заработной платы (реальной или номинальной): даже в случае совершенно гибкой номинальной заработной платы ее изменение не обеспечивает полную занятость, поскольку между ними отсутствует какая-либо зависимость. Если под “рынком” (как в маршаллианской теории) понимается взаимодействие между совокупным спросом и предложением товара, одновременно определяющее равновесную цену и обмениваемое количество, тогда у Кейнса “рынок труда” отсутствует. Номинальная заработная плата — скорее результат конфронтации предъявляющих спрос на труд предпринимателей и предлагающих труд работников;

уровень же занятости, по мнению Кейнса, *ею не определяется* и формируется *вне* отношений между работодателями и наемными работниками.

Сегодня может показаться неожиданным, что, согласно Кейнсу, уровень занятости *не* определяется *на рынке труда*, каким бы образом он ни был организован. Уровень занятости полностью зависит от поведения предприятий на рынках благ, позиция работников в отношении заработной платы не имеет никакого значения, причем возможно и равновесие в условиях полной занятости. Поэтому возможны только две ситуации:

- в экономике совершенно случайно установилась полная занятость. Данная ситуация не соответствует описанной в классической теории (поскольку последняя предполагает наличие в экономике сил, приводящих ее к полной занятости) и не представляет никакого теоретического интереса.
- экономика спонтанно достигает состояния равновесия в условиях неполной занятости и *находится в нем*, поскольку не существует механизма, позволяющего перейти от этого равновесного состояния к равновесию в условиях полной занятости. Только некоторая *политика*, т.е. вмешательство *извне* — позволяет изменить эту ситуацию и заставить экономику перейти от одного равновесного состояния к другому.

До момента достижения полной занятости в экономике равновесный уровень занятости определяется не функционированием рынка труда, а равновесным уровнем совокупного выпуска. Если функция $Y = f(N)$ описывает отношение между уровнем занятости N и равновесным уровнем выпуска Y , тогда *функция занятости* имеет следующий вид:

$$(4) N = f^{-1}(Y)$$

Основное внимание теперь следует уделить определению равновесного уровня совокупного выпуска, что является предметом теории эффективного спроса.

3. Теория эффективного спроса

3.1. Общее равновесие

Ранее мы видели (секция 2.2), что Кейнс исследует в *Общей теории* общее экономическое равновесие. Как его определить? Можно оттолкнуться от понятий, использованных при описании закона Сэя (см. выше, 2.1). Пусть Z — суммарные издержки производства всех товаров в экономике (или *совокупная цена предложения*), тогда, по определению, они равны совокупным доходам, распределенным в процессе этого производства (*национальному доходу*):

$$(1) Z = Y.$$

Эти доходы направляются их владельцами либо на потребление C , либо на сбережения S ; тогда, по определению:

$$(5) Y = C + S.$$

Стоимость совокупного спроса D (или *цена совокупного спроса*) определяется кроме того как сумма спроса C на потребительские блага и спроса I на производственные блага, или:

$$(6) D = C + I.$$

Общее равновесие определяется как равенство между ценами совокупного предложения и совокупного спроса, или:

$$(7) Z = D.$$

Из (1), (5), (6) и (7) следует, что в условиях общего равновесия:

$$(8) I = S.$$

Это знаменитое кейнсианское равенство является ничем иным, как иначе сформулированным условием общего равновесия $Z = D$. Чем же оно отличается тогда от равенства (3) $Z = D$ (см. выше, 2.1), описывающего закон Сэя, против которого столь яростно выступал Кейнс? В зависимости от интерпретации закона Сэя на этот вопрос можно дать два ответа. Равенство (3) может рассматриваться как некоторое *тождество*: в экономике, в которой деньги являются лишь средством обмена, а не формой хранения богатства, сбережения обязаны быть связанными с расходами на финансовом рынке (покупкой ценных бумаг), составляющими выручку инвесторов, и, следовательно, I равно S по построению модели (другими словами, в кругообороте доходов “потерь” нет). Кроме того, равенство (3) (следствием которого является $I = S$) может рассматриваться как *условие равновесия на финансовом рынке*: предложение сбережений взаимодействует здесь с инвестиционным спросом, их равенство, как и на любом другом рынке, достигается путем согласования цены, нормы процента. В обоих случаях равенство (3) верно для любого уровня Z , что соответствует положению о том, что “[совокупное] предложение создает свой собственный спрос”.

Кейнс отказывается от обеих интерпретаций по причинам, которые проявятся *ниже* в четвертом разделе при анализе денег в

концепции “предпочтения ликвидности”: аргументом против первого утверждения является то, что часть сбережений может находиться в виде денег, а не финансовых активов, подобная “тезаврация” нарушает тождество между сбережениями и инвестициями; аргументом против второго утверждения является то, что норма процента *не* может играть роль регулирующей переменной между сбережениями и инвестициями и что на самом деле ее величина определяется на рынке денег. Для Кейнса равенства (7) или (8) являются *условиями равновесия*, но *общего*, а не на финансовом рынке. При отсутствии на последнем механизма установления соответствия между сбережениями и инвестициями, инвестиции являются *автономными* относительно сбережений и, следовательно, два члена равенства (8) (и, как следствие, равенства (7)) определяются независимо друг от друга. Т.е. их равенство является *условным*, и мы увидим, что для заданной конфигурации факторов совокупного спроса и предложения может существовать только *одно* состояние общего равновесия.

О каких же факторах общего равновесия идет речь? Поскольку, как мы видели, задачей теории является определение равновесного уровня занятости, полезно соотнести совокупную цену предложения Z и совокупную цену спроса D с уровнем занятости N . Именно это делает Кейнс в приведенной цитате из третьей главы *Общей теории*, озаглавленной “Принцип эффективного спроса”:

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

Если для данной величины N ожидаемая выручка больше, чем совокупная цена предложения, т.е. если D больше, чем Z , то

предприниматели будут стремиться увеличить занятость сверх N (если даже конкуренция их друг с другом из-за привлечения факторов производства приведет к повышению издержек) до такой величины N , при которой Z стало бы равным D . Таким образом, уровень занятости определяется точкой пересечения кривых совокупного спроса и совокупного предложения. Именно в этой точке ожидаемая предпринимателями прибыль будет наибольшей. Величину D в этой точке кривой совокупного спроса, где она пересекается с кривой совокупного предложения, назовем *эффективным спросом*. Последующие главы будут посвящены главным образом исследованию различных фактов, от которых зависят обе эти кривые...” (47, 78-79).

Термины “спрос” и “и предложение” вписываются в классическую теорию. Необходимо, тем не менее, подчеркнуть три не свойственных последней момента:

- Все искомые величины (за исключением уровня занятости N , измеряемого в “единицах занятости”, т.е. в количестве труда) являются *денежными*, в отличие от анализируемых классической теорией величин, являющихся *реальными*, т.е. измеряемыми в единицах произвольно выбранного в качестве единицы измерения товара¹.
- Функции совокупного спроса и предложения отражают поведение одной и той же группы агентов, *предпринимателей*, а не двух различных групп, как это

¹ В четвертой главе *Общей теории* Кейнс отмечает, что монетарные величины могут быть заменены величинами, измеренными в единицах занятости. Для этого достаточно разделить монетарные величины на ставку монетарной заработной платы. Это не означает, что он принимает теорию трудовой стоимости Смита, Рикардо или Маркса. Речь идет только об особенном *измерении* экономических величин, полезном при изучении некоторых проблем, а не *определении* этих величин в рамках какой-либо теории стоимости, не соответствующей взглядам Кейнса.

принято в классической теории рынка¹. Как Кейнс уже отмечал при анализе занятости, работники не оказывают никакого влияния на этот процесс.

- Совокупный спрос и совокупное предложение являются *ожидаемыми* предпринимателями величинами, определяющими занятость в зависимости от ожидаемых последствий уровня занятости.

Как мы заметили на основании (1) и (7), в условиях равновесия совокупное предложение Z , национальный доход Y и совокупный спрос D равны. Рассмотрим последовательно функции Z и D , равенство которых позволяет определить равновесную величину национального дохода Y . Функция Z определяется Кейнсом следующим образом:

“С другой стороны, совокупная цена предложения продукции при данном уровне занятости есть ожидаемая выручка, которая как раз и побуждает предпринимателя предъявить спрос на труд, равный именно этому уровню занятости” (45-46, 77).

Но что означает, что запустить производство “стоит”? Самым простым было бы предположить, что предприниматели включаются в производственную деятельность только если она обеспечивает им достаточный с их точки зрения *объем прибыли* взамен производственных затрат. Эта гипотеза соответствует традиционному представлению, что поведение ориентировано на максимизацию массы прибыли, поскольку, при заданной норме прибыли, масса прибыли тем больше, чем значительнее производство. Это и есть причина, заставляющая предпринимателей увеличивать занятость, упомянутая в цитате на странице 47 (стр. 78)

¹ Это не восстанавливает зависимость между спросом и предложением, поскольку, как мы увидим, учитываемые при определении этих функций элементы совершенно иные.

Общей теории. Упростим рассуждение, предположим, что издержки производства состоят исключительно из расходов на заработную плату¹. Если N — уровень занятости, w — ставка номинальной заработной платы и α — норма прибыли, то функция совокупного предложения задается следующим образом:

$$(9) Z = N w (1 + \alpha).$$

Как следует из соотношения (6), совокупный спрос равен сумме двух компонент: совокупного потребления и инвестиций. Первый определяется Кейнсом следующим образом:

“Соотношение между совокупным доходом и величиной ожидаемых расходов на потребление, обозначаемой D_1 , будет зависеть от психологической характеристики общества, которую мы будем называть его *склонностью к потреблению*. Это значит, что потребление будет зависеть от уровня совокупного дохода и, следовательно, от уровня занятости N , если только не произойдет изменений в склонности к потреблению” (50, 81-82).

¹ “Текущие расходы”, то есть стоимость приобретенных одними предприятиями у других товаров (например, сырья), не учитываются при расчете производственных издержек на макроэкономическом уровне, поскольку расходы одних предприятий составляют выручку других, и сальдо издержек всей *совокупности* предприятий равно нулю (см. замечание 1 на странице 46 *Общей теории*). Что касается прочих “затрат на факторы производства”, таких, как проценты, выплачиваемые по ссудам, или рента, получаемая собственниками редких ресурсов, то они, также как и затраты на заработную плату, составляют доходы, использование которых питает совокупный спрос. Они могут, следовательно, учитываться аналогично расходам на заработную плату. Преимуществом учета только двух этих видов затрат является возможность непосредственного объединения издержек производства (и, следовательно, функции совокупного спроса) с уровнем занятости.

Пусть c — склонность к потреблению, т.е. часть дохода, которую нация желает направить на потребление. Тогда по определению:

$$(10) C = cY.$$

Это равенство определяет *уровень* совокупного потребления независимо от его *структуры*. Можно выдвигать различные гипотезы о факторах, определяющих величину c . Кейнс предполагает, что существует обратная зависимость между Y и c : ввиду прогрессирующего насыщения склонность к потреблению меньше при высоком национальном доходе, чем при низком¹. Дискуссия о функции совокупного потребления была продолжена в литературе и после *Общей теории*, но, по Кейнсу, ее вид вторичен, поскольку, как мы увидим, решающее значение имеет другая составляющая совокупного спроса — инвестиции. Мы будем рассматривать здесь самую простую форму функции потребления, предположив, что она линейна (т.е. c является постоянной величиной).

Осталось определить совокупные инвестиции. Любопытно, но Кейнс делает это не в третьей главе, посвященной “принципу эффективного спроса”, а в одиннадцатой главе (*Предельная эффективность капитала*). Причина проста: при определении уровня выпуска в каждый данный момент времени вполне законно *здать* величину совокупных инвестиций, поскольку эти инвестиции *не* зависят от факторов совокупного выпуска. Совокупные инвестиции способствуют определению равновесного уровня национального дохода, но сами остаются *автономными* по отношению к последнему. Объяснение этой автономии заключается

¹ Уровень совокупного потребления выше при более высоком национальном доходе, но потребленная доля этого дохода ниже. Так мы вновь приходим к тому, что предельная склонность к потреблению уменьшается с ростом дохода.

в природе *ожиданий* предпринимателей. Они приходят к решению об увеличении *текущего производства* и нанимают с этой целью дополнительных работников, если ожидают увеличения краткосрочного совокупного спроса. Они приходят к решению о расширении *производственных мощностей* и приобретают новые производственные блага, если ожидают *долговременного* увеличения совокупного спроса. Главы 5 (*Предположения* как фактор, определяющий размеры производства и занятости*) и 12 (*Состояние долгосрочных предположений*) подчеркивают отличия между двумя типами ожиданий (предположений о будущем (прим. ред.)), не сводящихся к учету более или менее длительного будущего периода. Для краткосрочного прогноза необходима только уверенность в сохранении текущей ситуации, тогда как при долгосрочном прогнозе, согласно Кейнсу, в игру вводится “состояние уверенности”, в основе которого лежит “система взаимно разделяемых условностей”, т.е. подразумевается гораздо более сложный процесс принятия решений¹.

Теперь мы можем проиллюстрировать графически определение общего равновесия. По оси абсцисс будем откладывать массу заработной платы Nw , по оси ординат — совокупное предложение Z и совокупный спрос D . Величину Z можно получить, умножая Nw на $(1+\alpha)$ (соотношение (9)). Поскольку совокупное предложение Z равно сумме совокупных доходов Y (соотношение (1)), функция совокупного потребления C выводится из Z путем умножения ее значений на величину склонности к потреблению c (соотношение (10)). Таким образом, график функции совокупного спроса D параллелен линии C . Он получается из последней добавлением совокупных инвестиций I , автономных по отношению к Z и C и не меняющих своего значения, каков бы ни был уровень последних.

* Удачнее было бы сказать Ожидания...(прим. ред.)

¹ Глава 12 *Общей теории* имеет очень важное значение для понимания, в терминах Кейнса, зависимости между *предпринимательством* и *спекуляцией*, а также их влиянии на функционирование рынков.

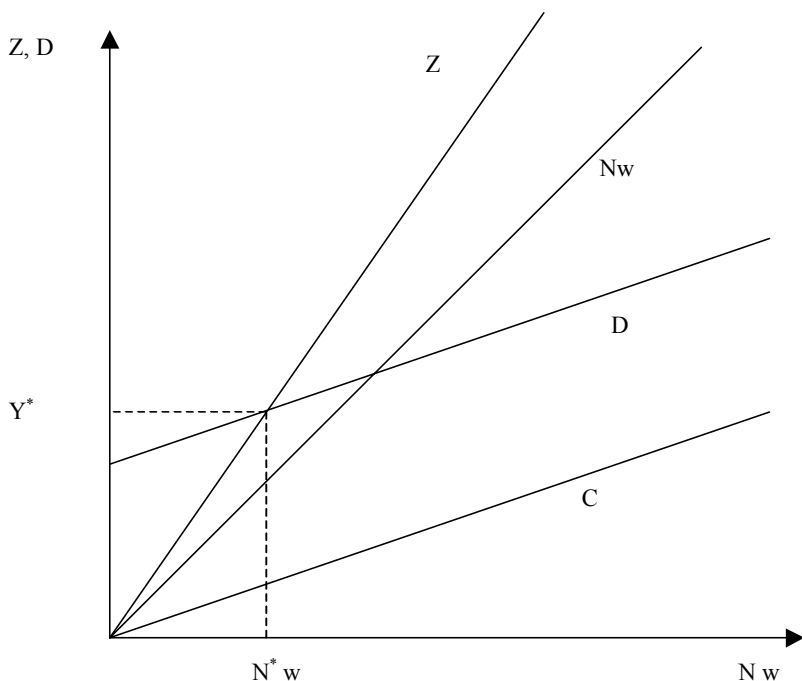


Рис. 4. Определение общего равновесия

Равновесный национальный доход Y^* определяется пересечением кривых Z и D . Это точка эффективного спроса.

На этом рисунке на оси абсцисс показана равновесная масса заработной платы. Мы отмечали в секции 2.3, что, согласно Кейнсу, уровень занятости N и номинальная заработная плата w определяются независимо друг от друга и под действием различных сил: заработная плата — результат соглашения между предприятиями и работниками, уровень занятости определяется только предприятиями в зависимости от ожидаемого ими спроса. Заработная плата w является, кроме того, заданной (но не жесткой: см. *выше* 2.3). Следовательно, на основании величины N^*w определяется равновесный уровень N^* . Последний может быть непосредственно отложен на оси абсцисс, если вместо измерения величин в денежных единицах мы измеряли бы их в единицах

занятости (см. замечание 13). Тогда на оси абсцисс мы бы имели $Nw/w = N$ и на оси ординат Z/w и D/w . График определяет таким образом равновесный уровень занятости N^* и равновесный национальный доход Y^*/w (измеренный в единицах занятости).

3.2. Теория инвестиций

Решающая роль, которую играет уровень инвестиций в определении эффективного спроса и, следовательно, занятости, проявляется в заимствованном Кейнсом у своего кембриджского коллеги Ричарда Кана понятии *мультипликатора* (глава 10 *Общей теории*). Если подставить в уравнение эффективного спроса $Y = C + I$ величину потребления, определяемую соотношением (10), то получим соотношение $Y = cY + I$ и, тем самым, соотношение

$$(11) Y = I / (1 - c).$$

Поскольку c — склонность к потреблению, то $(1 - c)$ — склонность к сбережению (поскольку сбережение — не потребленная часть национального дохода) и $(1 - c) Y$ — объем сбережений. Соотношение (11) просто означает, что экономика находится в состоянии общего равновесия, характеризующегося равенством инвестиций сбережениям ($I = S$, соотношение (8)). Именно поэтому в литературе распространена идея о том, что у Кейнса равенство сбережений и инвестиций достигается за счет изменения национального дохода, а не за счет изменения нормы процента, как у классиков. Но если в классической теории обе эти величины являются функциями нормы процента, что позволяет уравнивать их путем изменения последней, то у Кейнса лишь сбережения являются функцией национального дохода, инвестиции же автономны. Правильнее было бы сказать, что, при данной величине инвестиций, национальный доход устанавливается на таком (равновесном) уровне, который обеспечивает объем

сбережений, равный величине инвестиций. Другими словами, именно сбережения определяются инвестициями, в отличие от классической теории, где они взаимозависимы.

Здесь мы встречаемся с рассмотренным ранее положением: автономность инвестиций означает, что, согласно Кейнсу, их уровень *не* определяется величиной сбережений. Но уравнение (11) подразумевает и другое следствие, противоречащее традиционному классическому учению: воздействие инвестиций на совокупный продукт зависит от поведения сбережений, причем эта зависимость является отрицательной. При заданном уровне инвестиций I , равновесный национальный доход Y^* тем *выше*, чем ниже $(1 - c)$, и, следовательно, чем *ниже* склонность к сбережению. Тогда как классическая теория учит, что “воздержание” общества, т.е. значительная склонность к сбережению способствует совокупной экономической активности, Кейнс установил, что она, напротив, является неблагоприятным фактором. Легко обнаружить причину столь радикального различия, в значительной степени объясняющего враждебность, с которой идеи Кейнса встречаются в среде консерваторов. Согласно классической теории, увеличение “степени воздержания” приводит к сдвигу вправо кривой предложения сбережений, что, при заданной кривой спроса на инвестиции, снижает норму процента и увеличивает равновесный уровень инвестиций. Достигнутое таким образом увеличение запасов капитала ведет к росту совокупного *предложения* благ. Поскольку недостаточность совокупного спроса исключена по закону Сэя, равновесный уровень национального дохода повышается: сбережения являются фактором, способствующим экономической активности. Подобная логика не применима в теории Кейнса, поскольку инвестиции здесь автономны по отношению к сбережениям. Поэтому рост склонности к сбережению влияет только на вторую составляющую спроса, совокупное потребление, причем это воздействие отрицательное. Так как именно совокупный *спрос* на блага определяет равновесный уровень национального дохода

(принцип эффективного спроса), сбережения являются фактором, оказывающим неблагоприятное влияние на экономическую активность и, следовательно, на занятость.

Следствием этого заключения является существование *мультипликатора инвестиций*. Автономный рост инвестиций на величину ΔI сопровождается увеличением национального дохода ΔY , причем $\Delta Y = \Delta I / (1 - c_M)$ (где c_M — предельная склонность к сбережению, равная при сделанных предположениях c). Так как c_M меньше единицы, то увеличение национального дохода превышает послуживший его причиной рост величины инвестиций. Мультипликатор $k = 1 / (1 - c_M)$ тем больше, чем значительнее предельная склонность к сбережению, и этот мультипликативный эффект объясняется тем, что рост инвестиционного спроса приводит к увеличению национального дохода, что, в свою очередь, влечет за собой рост потребительского спроса, вызывающего, как результат, рост национального дохода и т.д.

Предметом теории мультипликатора являются *последствия* изменения объема инвестиций, а не его *причины*. Последним посвящена другая концепция, которую Кейнс развивает в главе 11 *Общей теории: Предельная эффективность капитала*. Кейнс дает ей следующее определение:

“...я определяю предельную эффективность капитала как величину, равную той учетной ставке, которая уравнила бы суммарную дисконтированную стоимость годовых доходов, ожидаемых от использования капитального имущества в течение срока его службы, с ценой его предложения” (150, 199).

Предельная эффективность капитала является, таким образом, дисконтированной стоимостью годовых доходов, ожидаемых от использования нового капитального имущества, с чем связаны два ее отличия от понятия предельной производительности, используемого

классической теорией инвестиций. С одной стороны, ожидаемые доходы, как и все прочие величины, измеряются *деньгами*, тогда как предельная производительность капитала исчисляется в натуральном выражении¹. С другой стороны, предельная эффективность капитала является величиной, *ожидаемой* предпринимателями, в отличие от предельной производительности капитала, являющейся величиной *наблюдаемой*. Именно это обстоятельство подчеркивал Кейнс.

“Читатель должен заметить, что предельная эффективность капитала определяется здесь с точки зрения *ожидаемого дохода* и *текущей цены* предложения капитального имущества. Она зависит от нормы дохода, которую рассчитывают получить, вкладывая деньги во *вновь* произведенное имущество, а не от ретроспективной оценки того, что принесло инвестирование в отношении к его первоначальной стоимости по данным на конец срока службы имущества” (151, 200).

Чем определяется предельная эффективность нового капитала? С одной стороны, уровнем инвестиций: в условиях существования многочисленных инвестиционных проектов конкуренция на рынках благ, производство которых они увеличивают, приводит к снижению величины ожидаемого дохода, а в результате конкуренции на рынках необходимых для реализации инвестиционных проектов ресурсов

¹Возможности измерения совокупного физического объема капитала и его предельной производительности в 1960 гг. явились предметом знаменитой дискуссии о “неоклассической” теории капитала, называемой также “дискуссией между двумя Кембриджами”. Эту теорию защищали экономисты, среди которых был Поль Самуэльсон, из Массачусетского технологического института (Massachusetts Institute of Technology (MIT)), расположенного в Кембридже (США), и критиковали экономисты — в том числе Джоан Робинсон — из Кембриджского университета (Великобритания). Результатом этой дискуссии стало признание невозможности существования независимого от цен измерителя объема капитала (и, следовательно, его предельной производительности).

определяются издержки производства (цена предложения). Оба этих фактора приводят к снижению предельной эффективности капитала, являющейся, таким образом, *убывающей функцией* уровня инвестиций. С другой стороны, *положение* этой кривой зависит от факторов, учитываемых при долгосрочных прогнозах, поскольку предельная эффективность капитала определяется ожиданиями предприятий. Здесь мы вновь встречаемся с упомянутыми выше элементами при обосновании автономности инвестиций по отношению к величинам текущего периода: наилучшим является “состояние уверенности”, основанное на “системе взаимно разделяемых условностей”, и чем дальше вправо сдвигается кривая предельной эффективности капитала, тем, при прочих равных условиях, благоприятнее инвестиционный климат.

На полученной суммированием функций индивидуальных инвестиций кривой предельной эффективности капитала находятся все возможные точки равновесия предприятий; но она одна не позволяет определить равновесный уровень совокупных инвестиций. Должен быть учтен еще один фактор: норма процента. Влияние последней станет понятным, если мы вернемся на уровень предприятия. Если оно должно финансировать некоторый инвестиционный проект на основе займа, то положительное решение будет принято только в том случае, когда предельная эффективность проекта (т.е. ожидаемая норма отдачи от его реализации) превышает или равна норме процента (т.е. издержкам его финансирования). Предприятие, следовательно, увеличивает объем инвестиций (предельная эффективность которых падает по мере их роста) до тех пор, пока эти величины не станут равными. Возможен другой случай, когда предприятие располагает собственными средствами (источником которых, например, является накопленная прибыль), достаточными для самостоятельного финансирования инвестиционного проекта. Положительное решение по инвестированию проекта будет принято таким предприятием только если предельная эффективность этого проекта будет больше или

равна проценту, которую оно может получить, давая свои средства займы на тот же срок на финансовом рынке¹. В обоих случаях точка равновесия предприятия расположена на пересечении убывающей кривой предельной эффективности капитала и горизонтальной прямой, соответствующей норме процента на финансовом рынке. Затем результаты этого анализа переносятся на макроуровень.

“Другими словами, величина инвестиций растет до тех пор, пока предельная эффективность совокупного капитала не снизится до рыночной нормы процента” (151, 200-201).

График 5 иллюстрирует определение уровня совокупных инвестиций.

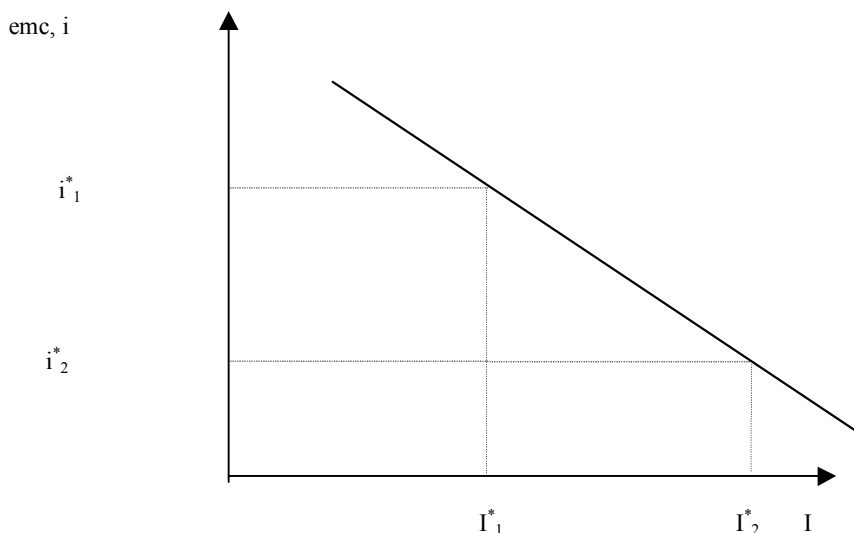


Рис. 5. Определение уровня инвестиций

¹ Производственные инвестиции в общем случае являются более рискованными, чем вложения на финансовом рынке, особенно если речь идет о покупке государственных облигаций. Этот элемент учитывается при расчете, поскольку на кривую предельной эффективности капитала оказывает влияние отношение предприятия к этому риску.

Убывающая кривая — это кривая предельной эффективности капитала (*пек*), функция уровня инвестиций I ; норма процента i откладывается по оси ординат. При $i^*_2 < i^*_1$, равновесные уровни инвестиций удовлетворяют соотношению $I^*_2 > I^*_1$. Любое улучшение “состояния уверенности” предпринимателей приводит к сдвигу кривой *пек* вправо и росту равновесного уровня инвестиций при данной норме процента.

Необходимо сделать два замечания, касающихся нормы процента. Во-первых, речь идет о долговременной норме процента, применяемой в случае займа или вложения средств в течение периода, достаточного для осуществления производственных инвестиций. Во-вторых, равновесный уровень инвестиций определяется *при заданной норме процента*. Такая гипотеза совершенно обоснована при анализе на уровне предприятия: в условиях совершенной конкуренции поведение последнего не может влиять на рыночный уровень нормы процента, являющейся в данном случае параметром. Однако при анализе экономики в целом эта гипотеза неприменима, можно попытаться предположить, что чем выше спрос на капитал, тем большему давлению в сторону увеличения подвергается норма процента. Тот факт, что речь идет о долговременной норме процента, усиливает основания для этого предположения: поскольку процент является доходом от вложений на финансовом рынке, кажется естественным предположить, что он *определяется* на этом рынке.

Именно по этому пути и идет классическая теория. Здесь важно не то, что убывающая кривая спроса на капитал в этой теории отлична от существующей у Кейнса (она соответствует кривой предельной производительности капитала в натуральном выражении); а то, что она пересекается с растущей кривой предложения сбережений, также являющейся функцией нормы процента. Тогда равновесный уровень нормы процента не является более заданным: он определяется на финансовом рынке при

взаимодействии предложения сбережений и инвестиционного спроса. Отсюда следует: равновесный уровень инвестиций зависит не только от поведения предприятий, но также и от решений об уровне сбережений, принимаемых домашними хозяйствами.

Мы видели, однако, что мнение Кейнса именно по этому вопросу радикальным образом отличается от положений классической теории: он считает, что инвестиции являются автономными по отношению к сбережениям. Т.е. гипотеза, согласно которой равновесный уровень инвестиций определяется *для заданного уровня нормы процента*, является решающей. И она может быть принята только в случае отказа от другого, классического, объяснения определения равновесного уровня инвестиций. Прийти к этому нелегко, и это в очередной раз показывает, что “трудность состоит не в принятии новых идей, а в отказе от старых, пустивших ростки во всех самых тайных уголках разума людей, получивших схожее с большинством из нас образование”¹. К сложности принятия того положения, что уровень занятости *не* определяется на рынке труда (см. выше, 2.3), добавляется проблема понимания того положения, что норма процента *не* определяется на финансовом рынке. Именно поэтому Кейнс посвящает главу 14 *Общей теории*, также как и приложение к ней, критике положений классической теории, посвященных норме процента.

Общие итоги этого анализа могут быть подведены следующим образом. В условиях частного равновесия определение нормы процента путем пересечения кривой предложения сбережений и кривой инвестиционного спроса подчиняется двум условиям: а) перемещение по кривой отражает изменение величины сбережений или инвестиций в результате изменения нормы процента, в предположении о том, что все прочие факторы постоянны; б) обе кривые независимы друг от друга. Условие а) означает, в частности, что кривая предложения сбережений изображена для некоторого заданного дохода, а условие б) что она не изменяется при сдвиге

¹ Предисловие к английскому изданию *Общей теории*, стр. 16.

кривой инвестиционного спроса. Предположим, что улучшение “состояния уверенности” или иная причина приводит к подобному сдвигу вправо. Согласно классической теории, новая точка равновесия будет находиться на пересечении новой кривой инвестиционного спроса и *не изменившейся* кривой предложения сбережений; в этой точке равновесная норма процента и равновесный уровень инвестиций превышают первоначальный. Но, следуя той же классической теории, рост инвестиций ведет к увеличению запасов капитала и, следовательно, совокупного выпуска, определяемого производственной функцией. Рост национального дохода не позволяет и далее предполагать, что положение кривой предложения сбережений неизменно, поэтому точка равновесия отлична от ожидаемой. Какова же она? Точка равновесия остается *неопределенной*: “приведенная выше диаграмма не содержит достаточно *данных* для того, чтобы показать нам, какова будет ее новая величина” (195-196, 247).

Выводы этого анализа добавляются к сделанным ранее при исследовании зависимостей между инвестициями, доходом и сбережениями:

“Для традиционного анализа не было тайной, что сбережения зависят от дохода, но в нем упущен из виду тот факт, что доход зависит от инвестиций, причем в такой форме, что если инвестиции изменяются, то и доход должен непременно измениться — как раз настолько, насколько нужно, чтобы изменения в величине сбережений были равны изменениям в величине инвестиций” (199, 250).

В этой цитате речь идет о теории мультипликатора: равенство величины сбережений и инвестиций достигается без всякого влияния изменения нормы процента. Иными словами, анализ поведения

осуществления сбережений и инвестиций не позволяет определить норму процента¹:

“Таким образом, функции, используемые классической теорией — реакция инвестиций и реакция величины сбережений из данного дохода на изменение нормы процента, — не дают материала для теории процента. Однако на основании этих функций можно сказать, на каком уровне установится доход при известной (из некоторых других источников) норме процента...” (196, 248).

Следовательно, определение равновесного уровня инвестиций на полном основании как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровне осуществляется при заданной норме процента. Это означает, что теория эффективного спроса, в которую вписывается данная теория инвестиций, не содержит и не предполагает никакой теории, посвященной норме процента. Кейнс подчеркивает это в статье, целью которой является уточнение “новизны” *Общей теории*:

“Как я указал выше, изначальная новизна заключается в моем утверждении, что совпадение между сбережения и инвестициями обеспечивает не норма процента, а уровень дохода. Доводы в пользу этого изначального вывода не зависят от моей последующей теории нормы процента. Более того, я пришел к нему раньше, чем

¹ Мы увидим, что критика Кейнсом классической теории является обоснованной только при частичном равновесии. В условиях общего равновесия не составляет труда предположить, что изменение инвестиционного спроса повлечет за собой одновременное соответствующее ему изменение национального дохода, предложения сбережений и процентной ставки.

разработал такую теорию. Но в результате норма процента оказалась “висящей в воздухе”^{1 2}.

Подведем итог взглядам Кейнса по этому вопросу. Равновесный уровень занятости (и, как следствие, равновесный уровень вынужденной безработицы) определяется равновесным уровнем национального дохода, который, в свою очередь, зависит от эффективного спроса. На последний значительное влияние оказывает равновесный уровень совокупных инвестиций, который, при заданной кривой предельной эффективности капитала, зависит от долговременной нормы процента. Что касается последней, то для того, чтобы она “не висела в воздухе”, необходимо определить ее на основе “иных”, а не рассмотренных выше элементов. Это является задачей теории предпочтения ликвидности.

4. Теория предпочтения ликвидности

4.1. Денежная теория процента

До настоящего времени значение денежного характера экономики проявлялось только благодаря такой функции денег, как *мера ценности*: как мы видели (см. выше, 2.3), Кейнс, объясняя отсутствие автоматического установления полной занятости, рассматривает заработную плату и цены, измеренные в деньгах (а не в некоторых натуральных единицах); кроме того, величины, исследуемые теорией эффективного спроса, являются денежными.

¹ “Как я уже говорил, по моему мнению, новым является именно то, что равенство между накоплением и инвестициями обеспечивается уровнем дохода, а не ставкой процента. Аргументы, приведшие к такому выводу, являются независимыми по отношению к моей последующей теории процентной ставки, и, на самом деле, я пришел к нему до создания более поздней теории. Но результатом этого явилось то, что ставка процента осталась висеть в воздухе”.

² Дж. М. Кейнс (1937), *Alternative Theories of the Rate of Interest*, The Economic Journal, июнь, в *Collected Writings*, т. XIV, стр. 212.

Две другие функции денег вводятся в настоящий момент при анализе нормы процента: это функции *средства обращения* и *сохранения ценности*.

Подобный подход требует отказаться от положений классической теории как при анализе нормы процента, так и при анализе денег. Во-первых, классическая теория процента может быть названа *реальной*, поскольку деньги остаются нейтральными по отношению к исследуемым ее элементам: предложение сбережений определяется выбором между спросом на потребительские блага и спросом на ценные бумаги; спрос на капитал основан на характере изменения его предельной производительности. Наоборот, кейнсианская теория процента является *денежной*. Это объединяет ее с широко распространенной до Адама Смита теорией, и Кейнс подчеркивает это в предисловии к французскому изданию *Общей теории*:

“Роль нормы процента состоит в поддержании равновесия, причем не между спросом и предложением новых капитальных благ, а между спросом и предложением денег, т.е. между спросом на *наличные деньги* и способами его удовлетворения. В этом вопросе мы едины с экономистами, проводившими свои исследования до начала XIX века. Упомянутое положение весьма четко прослеживается, например, у Монтескье” (12)¹.

Эта так называемая банковская школа (с главой этого направления, Томасом Туком в XIX веке) была сохранена, хотя и не получила широкого распространения, и в 20-х годах XX века

¹ В заключение упомянутого предисловия Кейнс подводит итоги своего сознательного неоднократного отказа от положений классической теории: “может быть, французским читателям будет легче понять характер, который мы хотели придать данной работе, если мы упомянем, что в теории производства мы полностью отказались от закона Сэя, а в теории процента вернулись к теориям Монтескье” (13).

Ральфом Хоутри¹. Шведский экономист Кнут Викселль² также признавал существование зависимости между банковской системой, нормой процента, уровнем цен и деловой активностью (его идеи оказали влияние на Трактат о деньгах (*Treatise on Money*) Кейнса в 1930 г.), но с целью утверждения первенства реальных факторов, влияющих на норму процента. В этом состоит первое отступление *Общей теории* от положений классической теории.

Второй отступлением — в подходе к анализу денег. В классической теории последний идентифицируется с *количественной теорией денег*, в основу которой положено учение Альфреда Маршалла (Кембридж). Другая его версия была представлена американским экономистом Ирвингом Фишером в 1911 г.³ Кейнс отстаивал эту теорию в своей более ранней работе 1923 г., *Трактате о денежной реформе (A Tract on Monetary Reform)*, предпринимая впоследствии неоднократные попытки найти аргументы в пользу отказа от нее. Согласно количественной теории денег, экзогенное предложение денег (определяемое центральными денежными властями) взаимодействует со спросом на кассовые остатки для осуществления сделок; деньги являются *нейтральными*. Это означает, что изменение предложения денег не оказывает никакого влияния на уровень реальной деловой активности, а воздействует только на общий уровень цен¹. Именно от этой нейтральности отказывается Кейнс в *Общей теории*.

Кейнс начинает 13 главу *Общая теория нормы процента* замечанием о том, что “индивидуальные психологические предпочтения во времени реализуются как единство двух самостоятельных видов решений” (180-181, 231). Во-первых, каждый индивидуум определяет “сколько он потратит из своего

¹ Его основная работа, *Currency and Credit*, датируется 1919 г.

² Его идеи представлены в *Interest and Prices* (1898) и *Lectures on Political Economy* (т.1: 1901; т.2: 1906), английский перевод которых был опубликован только в 1934 - 1935 гг.

³ В работе *The Purchasing Power of Money*.

дохода и сколько он зарезервирует из него в *какой-либо* форме, обеспечивающей ему распоряжение будущим потреблением”. Во-вторых, “в *какой именно форме* он будет держать в своих руках распоряжение будущим потреблением” (181, 231). Он пишет, несколько забегаая вперед (критике классической теории посвящена глава 14):

“Мы увидим, что ошибка общепринятых теорий процента заключается в попытках связать норму процента только с первым из отмеченных двух составных элементов психологического предпочтения во времени, пренебрегая вторым. Именно это упущение мы и должны постараться восполнить” (181, 231).

Другими словами, Кейнс различает два связанных со сбережениями вида решений: определение его *величины* (выбор осуществляется в этом случае между потреблением и сбережениями, и зависит от предпочтений индивидуума в настоящее время), и определение его *формы* (выбор осуществляется между владением ценными бумагами и наличными деньгами, и зависит от того, что Кейнс называл *предпочтением ликвидности*). Норма процента не оказывает никакого влияния на принятие первого решения, но играет решающую роль во втором случае. Сравнивая предпочтение ликвидности и “стремление к тезаврации” (т.е. сохранению свободной денежной наличности), он заключает данную главу следующим образом:

“Привычка упускать из виду связь между нормой процента и тезаврированием, может быть, частично объясняет, почему процент обычно рассматривается как вознаграждение за отказ от расходования денег, тогда как в действительности он является вознаграждением за отказ от их тезаврирования” (189, 240).

¹ См. анализ этой теории ниже (глава 7, 4.2).

Каким образом обосновать столь радикальное разделение? Казалось бы, отказ от признания влияния нормы процента на принятие решения о сбережениях — с последующим, как мы видели, эффектом автономии инвестиций по отношению к сбережениям — является просто следствием гипотезы, согласно которой потребление определяется только величиной дохода (*через* склонность к потреблению). Тогда это явилось бы следствием утверждения альтернативной концепции поведения относительно сбережений, а не приведенной критики классической теории. Более того, норма процента не может быть фактором, определяющим такое поведение, поскольку, будь это так, было бы непонятно, почему индивидуум принимает решение о хранении *денег*, т.е. отказывается от получения вознаграждения за это сбережение:

“Должно быть совершенно ясным, что норма процента не может быть вознаграждением за сбережение или выжидание как таковое. Ведь если человек хранит свои сбережения в форме наличности, он не получает никакого процента, хотя эти сбережения ничуть не хуже, чем другие! В противоположность такому взгляду простое определение нормы процента заключается, в двух словах, в том, что норма процента есть вознаграждение за отказ от денег и ликвидности на определенный период. Ведь норма процента как таковая есть не что иное, как величина, обратная отношению суммы денег к тому, что можно получить, отказавшись от возможности распорядиться этими деньгами на обусловленный период времени в обмен на долговое обязательство” (181-182, 231-232).

Каким образом объясняется то, что классическая теория игнорировала столь “очевидный” факт? Ответ прост: “аккумуляция сбережений в виде наличных денег” вновь приводит к необходимости рассмотрения денег не как простого *средства обращения*, а как средства *сохранения ценности*. Этот момент не обойден классической теорией: для того, чтобы быть

использованными в качестве средства обращения, деньги должны сохранять ценность между обменом, в котором индивидуум их получает, продавая некоторое благо, и обменом, в котором он их отдает при приобретении другого блага. В 1935 г. английский экономист Джон Хикс заметил, что ставкой интеграции денег в маржиналистскую теорию ценности является понимание причин, ввиду которых агент может *предпочесть* владеть деньгами, а не приносящими доход активами; в общепринятой современной теории этому вопросу, впрочем, уделяется большое внимание, и основное значение придается такой функции денег, как сохранение ценности¹. Основное отличие кейнсианской теории состоит не в учете одной из функций денег, игнорировавшейся классической теорией, а в *особом* способе ее рассмотрения. Каком? Кейнс дает следующий ответ на этот вопрос:

“Однако здесь следует вернуться несколько назад и выяснить, почему же вообще существует такая вещь, как предпочтение ликвидности. В этой связи мы можем с пользой для дела применить древнее разграничение денег как средства обращения и как “хранилища” богатства” (183, 233).

Исчерпывающее объяснение этого факта сложно и не может быть приведено до главы 15.

“Имеется, однако, необходимое условие, без которого предпочтение ликвидности в отношении денег как средства хранения богатства не могло бы иметь места. Таким необходимым условием является *неуверенность* относительно будущей нормы процента, т.е. относительно совокупности процентных ставок по займам различных сроков, которые будут превалировать в будущем” (183, 233-234).

¹ См. ниже (глава 7: 4.3 и 4.4).

В молодости, еще не интересуясь экономикой, Кейнс в научном труде, посвященном теории вероятностей, сформулировал положение о различной природе *риска*, вероятность которого можно рассчитать, и *неопределенности*, для которой не существует элементов, позволяющих определить вероятность достаточно точно для принятия решений индивидуумом. Поскольку вероятность риска можно рассчитать, он может быть застрахован и учтен различными контрактами на рынке. Это оказывается невозможным при неопределенных событиях, как подчеркивал Кейнс в статье, сопровождавшей публикацию *Общей теории*:

“Не существует никакого научного подхода для расчета вероятности в данной ситуации. Мы просто не знаем. Тем не менее, необходимость действовать вынуждает нас, как практиков, сделать все от нас зависящее для того, чтобы не обращать внимания на этот неудобный факт и вести себя точно так, как если бы в нашем распоряжении были наилучшие расчеты в духе Бентама всех будущих выгод и ущерба, помноженных на соответствующие вероятности, после чего их остается только просуммировать”¹.

Необходимо заметить, что существование финансовых рынков не позволяет разрешить проблему неопределенности; наоборот, они ведут к ее усложнению. Будущий уровень цен ценных бумаг и будущая норма процента, от которой он зависит, относятся именно к данному типу событий, так как они определяются действием рыночных сил, вероятность которых невозможно определить достоверно. Поэтому:

¹ J.M. Keynes, “The General Theory of Employment”, *The Quarterly Journal of Economics*, февраль 1937, в *The Collected Writings*, т. XIV, стр. 114.

¹ J.M. Keynes, “The General Theory of Employment”, *The Quarterly Journal of Economics*, февраль 1937, в *The Collected Writings*, т. XIV, стр. 114.

“Имеется и еще одно основание для предпочтения ликвидности, которое вызвано неуверенностью относительно будущей нормы процента в сочетании с условиями организованного рынка долговых обязательств” (184, 234-235).

Деньги действительно имеют такое преимущество над финансовыми активами: поскольку они являются мерой ценности, то их будущая номинальная ценность известна, тогда как ценность ценных бумаг не определена. Разумеется, *реальная* ценность денег зависит от будущей эволюции цены ее измерителя — например, некоторой корзины благ, но это касается также и *реальной* ценности ценных бумаг. Последним, в отличие от денег, свойственна дополнительная определенность — неопределенность их будущей номинальной ценности. Именно поэтому индивидуумы могут *предпочесть* владеть не финансовыми активами, а деньгами, хотя обладание последними и не приносит дохода:

“Почему у кого-либо за пределами сумасшедшего дома может возникнуть желание использовать деньги в их функции хранения богатства? Потому что частью инстинктивно, частью осознанно, наше желание использовать деньги с этой целью — некий барометр степени недоверия нашим расчетам и конвенциям относительно будущего. И хотя это такое осознание денег само является инстинктивным и конвенциональным, оно действует, если можно так выразиться, на более глубоком уровне мотиваций. Оно появляется именно в те моменты, когда более высокие, менее обоснованные конвенции ослабевают. Деньги рассеивают наши сомнения и беспокойство; и требуемое нами вознаграждение за отказ от них является мерой нашего беспокойства»¹.

Следовательно, именно владение деньгами является для индивидуумов некоторым формой страхования от будущей

¹ Там же, стр. 116.

неопределенности, чем и вызвано существование нормы процента по финансовым активам в качестве компенсации за отсутствие уверенности при хранении индивидуумами богатства в виде ценных бумаг, ценность которых в будущем является неопределенной. Данный анализ имеет три следствия. Во-первых, желание обладания деньгами с целью сохранения ценности зависит от ожидаемой агентами будущей ценности финансовых активов; именно поэтому, как мы увидим, среди факторов, определяющих спрос на деньги, фигурирует *спекулятивный мотив*. Затем, норма процента, являющаяся ценой отказа от ликвидности, тем больше, чем выше неопределенность, касающаяся ее будущего уровня. Наконец, основное расхождение Кейнса и классиков по данному вопросу состоит не в том, рассматривается ли ими такая функции денег как функция сохранения ценности, а в том, принимается ли концепция радикальной неопределенности (вероятность которой невозможно определить). Основная трудность традиционной теории денег состояла, да и сегодня состоит в объяснении необходимости хранить деньги в рыночной экономике, где агенты могут избежать риска посредством заключения срочных контрактов¹.

В настоящий момент мы располагаем элементами, позволяющими определить норму процента, важное значение здесь имеет спрос на деньги.

4.2. Спрос на деньги

В основе предпочтения ликвидности, согласно Кейнсу, лежат три мотива, анализ которых позволяет вывести функцию спроса на деньги. *Трансакционный мотив* связан с потребностью осуществления обменов; он влечет спрос на деньги, пропорциональный предусмотренному объему сделок, основное влияние на него оказывает величина дохода. *Мотив предосторожности* определяет величину наличных денег на

¹См. ниже (глава 7, 4.4).

непредвиденные расходы; можно предположить, что ее величина пропорциональна текущим расходам, и, следовательно, также определяется доходом. Наконец, *спекулятивный мотив*, являясь причиной упомянутого выше выбора формы хранения богатства, на данном уровне доверия агентов своим прогнозам влечет спрос на деньги тем меньший, чем выше норма процента по ценным бумагам (т.е. компенсация за отказ от ликвидности). Если Y — уровень национального дохода, а i — долгосрочная норма процента, тогда совокупный спрос на деньги L является суммой транзакционного и страхового спроса L_1 и спекулятивного спроса L_2 :

$$(12) L = L_1(Y) + L_2(i),$$

где $L_1' > 0$ и $L_2' < 0$.

Отсюда может быть выведено отношение между *совокупным* спросом на деньги и нормой процента i : i если не прямым, то косвенным образом оказывает влияние на слагаемое L_1 , поскольку, как мы видели в предыдущем разделе, повышение нормы процента ведет к снижению объема инвестиций, и, следовательно (через посредство мультипликатора), дохода. L_1 , следовательно, является убывающей функцией нормы процента.

Кейнс следующим образом описывает модель взаимодействия спроса на деньги и располагаемого количества денег:

“Предположим, что на предпочтение ликвидности, обусловленное транзакционным мотивом и мотивом предосторожности, приходится некая сумма наличных денег, размер которой мало чувствителен к изменениям нормы процента как таковой (если отвлечься от ее влияния на уровень дохода), так что оставшаяся часть общей массы денег обусловлена спекулятивным мотивом предпочтения ликвидности. Тогда норма процента и цена облигаций должны зафиксироваться на таком уровне, при котором стремление некоторых лиц держать наличные деньги (потому что в

этих условиях они считают выгодным играть за “медведей”) в точности соответствует количеству наличности, которую можно использовать для спекулятивных целей” (186, 236).

Эта цитата может быть интерпретирована двояким образом: либо все располагаемое количество денег взаимодействует с *суммой* L_1 и L_2 , либо только одна часть “поглощается” транзакционным и страховым спросом, а другая *отдельно* “соответствует” спекулятивному мотиву. В главе 15 *Общей теории* Кейнс приводит аргументы в пользу и той, и другой интерпретации, что послужило причиной последующих дискуссий между кейнсианцами. Подобная же двусмысленность свойственна и принятой в работе гипотезе о предложении денег: так же как у классиков, оно является *экзогенным*, т.е. контролируемым финансовыми органами управления.

Согласно традиционной интерпретации, равновесие на рынке денег подразумевает равенство между экзогенным предложением денег M и совокупным спросом, или:

$$(13) M = L_1(Y) + L_2(i)$$

Рисунок 6 иллюстрирует, таким образом, определение равновесной нормы процента i^* :

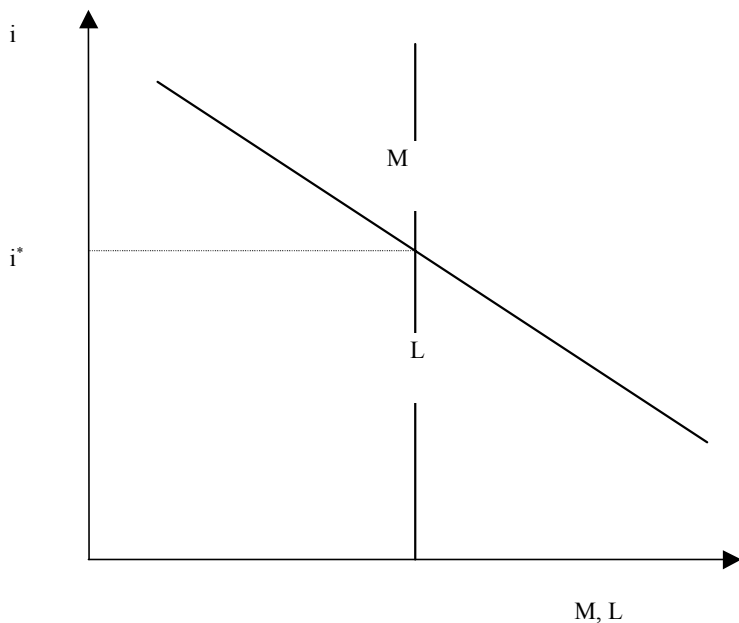


Рис. 6. Определение нормы процента

При таком подходе (соответствующем уравнению, предложенному Кейнсом на странице 215 (268) *Общей теории*) немедленно возникает одна проблема. Теория эффективного спроса указывает, что уровень дохода Y может быть определен на основе уровня инвестиций I (уравнение (11)), который, в свою очередь, может быть определен (рисунок 5) “при известной (из некоторых других источников) норме процента...” (цитата со стр. 196 (248), приведенная выше, в 3.2.). Этим другим источником является равновесие на рынке денег. Но анализ последнего предполагает знание величины дохода Y , фигурирующего при определении спроса на деньги. Другими словами, норма процента не может быть определена из уравнения (13), поскольку оно содержит еще одну неизвестную, национальный доход. Решение было найдено Джоном

Хиксом в его знаменитой статье 1937 г., *Кейнс и классики (Mr. Keynes and the Classics)*¹, это стандартная версия кейнсианской теории: схема *IS-LM*. Она подразумевает *одновременное* определение всех неизвестных модели (нормы процента, национального дохода, совокупных инвестиций и совокупных сбережений) на основе четырех уравнений: равновесия на рынке денег (уравнение (13)), кривой предельной эффективности капитала, связывающей уровень инвестиций и норму процента, функции сбережения, полученной из функции потребления (уравнение (10)), и равновесия между совокупными инвестициями и сбережениями (уравнение (8)). Такое решение формально является корректным, но оно нарушает логику теории Кейнса, включая в нее “классическую” зависимость инвестиций от сбережений. “Синтез” теории Кейнса и классической теории, названный впоследствии “неоклассическим синтезом”, был, впрочем, одной из целей Хикса.

Необходимо рассмотреть и иное толкование, основанное на анализе Кейнсом “психологических и деловых мотивов предпочтения ликвидности” (именно так названа глава 15 *Общей теории*).

4.3. Конвенциональная норма процента и финансовый фактор

Еще в главе 12, посвященной долгосрочным ожиданиям, Кейнс утверждал, что прогнозирование цен на финансовых рынках носит *конвенциональный* характер. В главе 15 он возвращается к этому вопросу, касаясь психологических аспектов спекулятивного мотива:

“Видимо, точнее было бы сказать не то, что норма процента есть в значительной степени психологический феномен, а что она есть в значительной степени конвенциальный феномен. Ведь ее фактическая величина в большой мере определяется преобладающим

¹ Вышедшей в *Econometrica* в апреле 1937 г., немногим позже *Общей теории*.

взглядом на ее ожидаемую в будущем величину. *Любой* уровень процента действительно *будет* устойчивым, если он с достаточной убежденностью принимается за *таковой*, притом, разумеется, что в изменяющейся общественной ситуации происходят колебания в силу всякого рода причин вокруг ожидаемого нормального уровня” (219, 272-273).

Аналитически эта идея может быть выражена следующим образом. Мы видели, что спрос на деньги, возникающий под воздействием спекулятивного мотива L_2 , является обратной функцией нормы процента i . *Положение* этой кривой определяется совокупностью конвенциональных факторов, среди которых и преобладающее мнение о величине “нормального” уровня нормы процента i_c . Необходимо отметить, что для того, чтобы быть “нормальным”, этот уровень необязательно должен быть “объективным” в том смысле, в каком таковым является предельная производительность капитала (в натуральном выражении) у классиков или естественная норма процента у Викселля. Достаточно того, чтобы преобладающее мнение (операторы финансового рынка, занимающие на нем *лидирующие позиции, leadership*), считало ее нормальной. Любое отклонение рыночной нормы процента i^* от конвенциональной нормы процента i_c ведет к *сдвигу* кривой L , как видно на рис. 7.

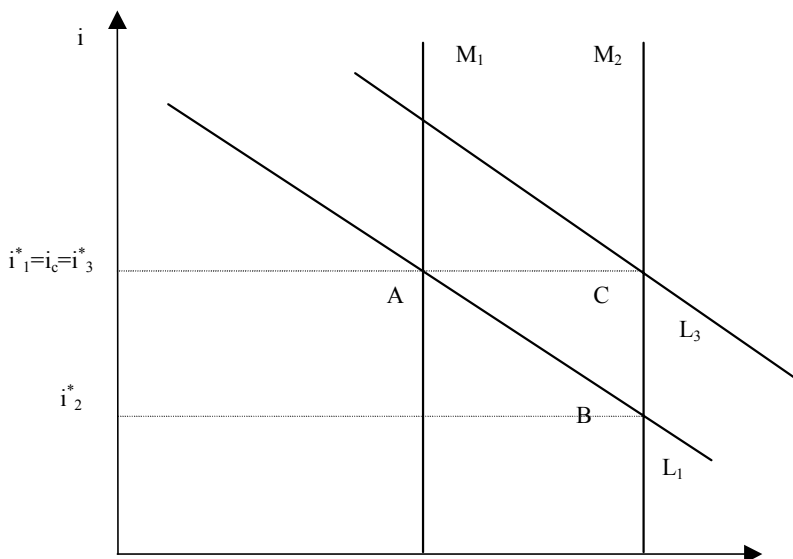


Рис. 7. Рыночная и конвенциональная нормы процента

В момент времени t_1 спрос на деньги L_1 взаимодействует с экзогенным предложением M_1 таким образом, что равновесная норма процента денежного рынка в точке А равна i_1^* , совпадающей с конвенциональной нормой i_c . Финансовые органы управления принимают решение о проведении экспансионистской денежной политики снижения нормы процента с целью стимулирования инвестиций для увеличения уровня национального дохода и занятости. Для этого они увеличивают денежную массу с M_1 до M_2 , что приводит к сдвигу вправо (вертикальной) кривой предложения денег. Равновесие на денежном рынке в период времени t_2 представлено тогда точкой В; ей соответствует рыночная норма процента $i_2^* < i_1^*$. Но данная норма процента, согласно преобладающему мнению, оказывается ненормально низкой, поскольку она меньше i_c , считающейся нормальной. Если данная конвенция устойчива, то агенты, естественно, будут ожидать повышения этой нормы процента, что, учитывая существование

обратной зависимости между долговременной нормой процента и стоимостью ценных бумаг¹, означает что они ожидают снижения стоимости ценных бумаг. В дальнейшем они, в соответствии с уровнем своего богатства, уменьшают его долю, представленную ценными бумагами, и увеличивают наличность. Кривая спроса на деньги сдвигается тогда вправо. Этот процесс продолжается до тех пор, пока рыночная норма процента будет ниже, чем конвенциональная, т.е. до тех пор, пока агенты ожидают ее повышения. Он заканчивается в периоде t_3 , когда вновь эти нормы процента уравниваются (равновесие в этом случае представлено точкой С). Это означает, что описанная денежная политика нерезультативна, поскольку дополнительное предложение денег может привести только к временному уменьшению нормы процента; впоследствии оно нейтрализуется поведением агентов (предъявляющих спрос на деньги).

Нужно заметить, что норма процента i_c не является *минимальной*, т.е. той нормой процента, ниже которой, что бы ни случилось, кредиторы отказываются приобретать облигации. Действительно, в период t_2 реальная (рыночная) норма процента опускается ниже i_c , хотя это и временное явление. Данная ситуация, следовательно, отличается от ситуации кризиса ликвидности (“ловушки ликвидности”), также упомянутой Кейнсом, но рассматриваемой им как “частный случай” (стр. 223); тем не менее, именно это понятие закрепилось в стандартной кейнсианской

¹ Если процентная ставка по некоторой облигации номинальной стоимостью X_1 равна i_1 , то приносимый ею ежегодный доход определяется как $x_1 = i_1 X_1$. Если процентная ставка поднимается до уровня $i_2 > i_1$, конкуренция между новыми облигациями, выпущенными при этой ставке процента, и старыми облигациями приведет к снижению цен последних, поскольку их уровень доходности будет равен также i_2 . Это возможно при рыночной стоимости $X_2 = x_1 / i_2 = X_1 i_1 / i_2$, где $X_2 < X_1$.

литературе¹. Конвенциональная норма процента может установиться на любом уровне, который преобладающее мнение считает “нормальным”.

В дальнейшем мы увидим, что в практическом плане существование конвенциональной нормы процента имеет важные последствия для определения конъюнктурной политики, направленной на увеличение уровня занятости. В теоретическом плане оно приводит к радикальному изменению денежной теории процента: вместо ситуации, когда предложение денег экзогенно, а норма процента (определяемая взаимодействием спроса и предложения денег) эндогенна, мы имеем ситуацию с экзогенной долговременной нормой процента и эндогенным количеством денег (определяемым на основе конвенциональной нормы процента и кривой спроса на деньги).

Еще одна модификация денежной теории Кейнса касается, на этот раз, *и* предложения денег, *и* аддитивности совокупного спроса на деньги (определяемого как сумма L_1 и L_2). В главе 15 *Общей теории* Кейнс вновь возвращается к введенному им в *Трактате о деньгах (Treatise on Money)* различию (компонентах совокупного спроса на деньги). *Трансакционный мотив* представляется здесь как композиция *мотива, связанного с доходом*, объясняющего хранение наличных денег в период между получением и использованием дохода, и *коммерческого мотива*, ввиду которого “деньги держат для того, чтобы оплачивать издержки на ведение дел до получения выручки от продажи продукции..., чтобы компенсировать интервал между закупками товаров и их реализацией” (211). Как указывает его название, этот мотив спроса на деньги связан с финансированием коммерческой деятельности.

Этот анализ представлен Кейнсом в двух статьях, сопровождающих публикацию *Общей теории*, где он стремится

¹ В схеме Хикса *IS-LM* минимальный уровень объясняется требуемым кредитором вознаграждением за риск, и ведет к существованию на *LM* горизонтального участка.

показать различия между своей денежной теорией процента и так называемой теорией “заемных средств”, которую отстаивали английские экономисты Джон Хикс и Деннис Робертсон, а также шведский экономист Бертил Олин. Согласно этой теории норма процента определяется в результате взаимодействия спроса на финансирование, независимо от его назначения (осуществление сделок, инвестиции, спекуляция) и предложения совокупных “заемных средств”, независимо от источников последних (средства федерального бюджета, банковский кредит, сбережения домашних хозяйств). Результатом, разумеется, является то, что выставленная Кейнсом за дверь зависимость уровня инвестиций от поведения, связанного со сбережениями, вновь проникает через окно. Таким образом, Кейнс, более или менее последовательно отстаивая свои позиции, для исследования роли банковского кредита вводит новый мотив, связанный с коммерческой деятельностью, чтобы рассмотреть *дополнительный* мотив спроса на деньги, названный им *коммерческим мотивом*.

При рассмотрении гипотезы автономности инвестиций по отношению к сбережениям возникает следующий вопрос: если инвестиции не финансируются за счет имеющихся в момент их осуществления сбережений (как это предполагает классическая теория), то каким образом это происходит? Кейнс отвечает, что источником их финансирования является банковский кредит, т.е. ликвидные средства, предоставляемые предприятиям банковской системой:

“Мы будем называть “финансами” этот аванс в форме наличности, требуемой для осуществления текущих инвестиционных решений. С этой точки зрения инвестиционные финансы, разумеется, лишь частный случай финансов, необходимых в любом производственном процессе; но так как они подвержены особым только им свойственным колебаниям, было полезно (как я полагаю сейчас) рассмотреть их отдельно при анализе различных источников

спроса на деньги. Они могут рассматриваться, если можно так выразиться, как лежащие на полпути между активным и пассивным балансами. [...]“Финансы” и “финансовые обязательства” являются не более чем дебиторские и кредиторские записи в бухгалтерских книгах, позволяющие предпринимателям продвигаться вперед» с уверенностью”¹.

Долгосрочная норма процента по ценным бумагам оказывает, разумеется, влияние на принятие *экономических* решений об осуществлении инвестиций, но такие решения могут быть приняты и в условиях, когда они еще не *профинансированы* финансовым рынком: банковский кредит покрывает разницу между инвестициями и сбережениями, которые появятся только в результате вызванного им роста национального дохода. Эти “финансы” являются, таким образом, не результатом предварительного сбережения, а решением банковской системы предоставить кредит на основе созданных ею ликвидных средств:

“Инвестиционные решения предпринимателя могут финансироваться двумя способами. Во-первых, он может получить достаточное по объему краткосрочное финансирование на период осуществления инвестиций. Во-вторых, в конечном итоге он может финансировать свои краткосрочные обязательства путем эмиссии на удовлетворительных условиях обязательств долгосрочных”².

Таким образом, банковская система — т.е. структура, объединяющая центральный банк и коммерческие банки — не только предоставляет наличные средства для финансирования текущего производства; она обеспечивает на краткосрочную перспективу финансирование инвестиций, которые консолидируются

¹ J.M. Keynes. *The Alternative Theories of the Rate of Interest*. The Economic Journal, июнь 1937, в *The Collected Writings*, т. XIV, стр. 208-209.

² J.M. Keynes. *The 'Ex Ante' Theory of the Rate of Interest*. The Economic Journal, декабрь 1937, в *The Collected Writings*, т. XIV, стр. 217.

затем выпуском долгосрочных ценных бумаг, оплачиваемых за счет сбережений, вызванных инвестициями.

Данный анализ подтверждает теорию Кейнса следующими двумя способами. С одной стороны, он подтверждает идею автономности инвестиций по отношению к сбережениям, имеющую столь важное значение в теории эффективного спроса: инвестиции определяют величину сбережений, а не наоборот. С другой стороны, развиваемая денежная теория сложнее простого равновесия на рынке денег, на которое ссылается стандартная кейнсианская теория. В ней рассматриваются два различных вида спроса на деньги, удовлетворяемые различным образом: спрос, соответствующий краткосрочному финансированию текущего производства и инвестиций, удовлетворяемый эндогенным образом (предложение наличности приводится в соответствие со спросом) банковской системой при заданной краткосрочной норме процента, и спрос, вызываемый спекулятивным мотивом, удовлетворяемый на денежном рынке предложением денег за счет средств федерального бюджета, ограничиваемый конвенциональной долгосрочной нормой процента. Этой денежной теорией особое значение придается двум видам деятельности, исследуемым Кейнсом в главе 12 *Общей теории: коммерческой деятельности и спекулятивной деятельности*, взаимодействие которых он анализирует в другой весьма сложной главе этой работы, главе 17, посвященной “основным свойствам процента и денег”. Такой неортодоксальный ход Кейнса был впоследствии поддержан так называемыми “посткейнсианцами”, выступившими против его банализации стандартной кейнсианской теории. Его своеобразие будет продемонстрировано со всей очевидностью в настоящий момент.

5. Своеобразие макроэкономической теории Кейнса

Вслед за Кейнсом рассмотрим своеобразие его теории в теоретическом плане и в плане практических следствий этой теории.

5.1. Теоретическое своеобразие

Все предыдущие разделы были посвящены новым по отношению к классической школе теоретическим положениям Кейнса:

- уровень занятости определяется не равновесием на рынке труда, а ожидаемым предприятиями уровнем совокупного спроса;
- величина эффективного спроса может оказаться недостаточной для того, чтобы породить совокупный выпуск, обеспечивающий полную занятость; эта недостаточность — следствие низкого уровня инвестиций;
- деньги играют центральную роль в существовании равновесия в условиях неполной занятости, что определяется способом удовлетворения предпочтения ликвидности агентов.

Все теоретические наследники Кейнса, которых можно объединить под именем “кейнсианцев”, признают три этих положения, а споры между ними касаются точного смысла и соответствующей важности этих положений. На более фундаментальном уровне восприятие своеобразия теории Кейнса — и, далее, легитимности макроэкономического подхода, отличного от микроэкономического подхода — зависят, в основном, от способа изложения указанных трех аспектов. Могут быть предложены два варианта.

В первом из них предполагается, что различные величины, рассматриваемые кейнсианской теорией, определяются *последовательно*: денежные факторы определяют норму процента, которая (при заданной предельной эффективности капитала) определяет уровень совокупных инвестиций, который (при заданной

склонности к сбережению) определяет величину национального дохода, которая (при заданной функции занятости в течение короткого периода) определяет равновесный уровень занятости. Подобная *рекурсивность* позволяет отнести Кейнса к сторонникам анализа кругооборота, к которому на разных этапах развития экономической мысли обращались Кантильон, Кенэ, Тук и Маркс¹.

Другой вариант презентации наводит на мысль о том, что оригинальность теории Кейнса по отношению к ортодоксальной теории может быть выражена лишь только в случае, если она сформулирована сходным с современной версией классической теории образом, т.е. в терминах общего равновесия. Различные величины тогда определяются *одновременно*, и необходимо только показать, что равновесие при наличии вынужденной безработицы может быть достигнуто в условиях гибкой заработной платы и цен².

Какая бы логическая структура ни была использована для презентации теории Кейнса, вывод, к которому она приходит, очевиден: В условиях системы свободной конкуренции (системы *laissez-faire*) не существует процесса корректировки заработной платы и цен — даже совершенно гибких — который гарантировал бы отсутствие вынужденной безработицы. Это утверждение имеет важные практические следствия.

5.2. Практическое своеобразие

Сомнению подвергается как сама концепция общества, так и способы практического улучшения его функционирования. Этот

¹ О связи кейнсианских теорий и метода обращения см. G. Deleplace et E.J. Nell (eds.), *Money in Motion. The Post-Keynesian and Circulation Approaches*, London: Macmillan, 1996 г. Современное описание теории Кейнса в терминах рекурсивности приводит J. Cartelier, *L'économie de Keynes*, Bruxelles: De Boeck, 1995 г.

² Одно из современных описаний дается С. Benetti, в работе *La structure logique de la Théorie générale de Keynes*, *Cahiers d'économie politique*, n°30-31, апрель 1998 г.

вопрос был рассмотрен Кейнсом в двадцать четвертой и последней главе *Общей теории (Заключительные замечания о социальной философии, к которой может привести общая теория)*.

По мнению Кейнса, недостаток рыночной экономики — ее неспособность гарантировать *уровень* занятости, достаточный для предоставления работы для всего активного населения, а не ее неспособность обеспечить соответствие *структуры* занятости спросу на соответствующие рабочие места.

“Когда из 10 млн желающих и способных работать людей, занято 9 млн, то у нас нет данных утверждать, что труд этих 9 млн используется неправильно. Претензии к нынешней системе состоят не в том, что труд этих 9 млн людей должен использоваться для выполнения других задач, а в том, что нужно найти работу еще одному миллиону человек. Именно в определении объема занятости, а не в распределении труда тех, кто уже работает, существующая система оказалась непригодной” (393, 454).

Если рыночная экономика не может спонтанным образом гарантировать полную занятость, то необходимо вмешательство извне в работу рынка: “центральные органы власти” — иными словами, государство — должны проводить макроэкономическую политику, целью которой — улучшить работу “негодного способа” определения уровня занятости. Уже в главе 15 Кейнс пишет о том, насколько сложным является проведение такой политики:

“Теперь читателю должны быть ясны трудности, препятствующие поддержанию эффективного спроса на уровне, достаточно высоком для обеспечения полной занятости; трудности эти проистекают из сочетания конвенционально установленной и весьма устойчивой нормы процента по долгосрочным займам с переменчивой и крайне нестабильной предельной эффективностью капитала” (220, 273).

Существуют три различных типа макроэкономической политики, направленной на увеличение уровня занятости через увеличение эффективного спроса:

а) *денежная политика*. Цель увеличения предложения денег — снизить норму процента (рис. 6), чтобы при данной кривой предельной эффективности капитала увеличить совокупные инвестиции (рис. 5), и, следовательно, национальный доход (*через* посредство мультипликатора) и занятость. Подобная политика наталкивается на два препятствия: с одной стороны, данный уровень конвенциональной нормы процента может по-прежнему оставаться столь же общепризнанным (рис. 7), с другой стороны, могут возникнуть вопросы, связанные с будущей ценностью денег, увеличивающие нестабильность предельной эффективности капитала и аннулирующие положительный эффект возможного снижения нормы процента. Разумеется, денежная политика, “настойчиво и последовательно проводимая органами, регулирующими денежное обращение” может привести к изменению существующего соглашения, поскольку оно “явно не основано на твердом знании” (220, 273) и не всегда будет излишне стойким к такой политике. Однако Кейнс скептически оценивает эффективность денежной политики, в связи с чем и предлагает иное направление:

“...представляется маловероятным, чтобы влияние банковской политики на норму процента было само по себе достаточно для обеспечения оптимального размера инвестиций. Я представляю себе поэтому, что достаточно широкая социализация инвестиций окажется единственным средством, чтобы обеспечить приближение к полной занятости...” (391, 452-53).

б) *бюджетная политика*. Если инвестиции, осуществляемые предприятиями спонтанно, оказываются недостаточными и не столь

чувствительными для того, чтобы достаточный их прирост можно было стимулировать посредством денежной политики, то их предстоит дополнить общественными инвестициями такого объема, чтобы совокупные инвестиции достигли уровня, соответствующего полной занятости (рис. 4). Это не означает, как и в случае обеспечения полной занятости, что государство должно брать на себя ответственность за *структуру* частных инвестиций, *тем более* контролировать последние: “достаточно широкая социализация инвестиций” не является “государственным социализмом”. Затронув этот вопрос, Кейнс тотчас же добавляет:

“Но, помимо этого, нет очевидных оснований для системы государственного социализма, которая охватила бы большую часть экономической жизни общества. Не собственность на орудия производства существенна для государства. Если бы государство могло определять общий объем ресурсов, предназначенных для увеличения орудий производства и основных ставок вознаграждения владельцев этих ресурсов, этим было бы достигнуто все, что необходимо. Кроме того, необходимые меры социализации можно вводить постепенно, не ломая установившихся традиций общества... Таким образом, помимо необходимости централизованного контроля для достижения согласованности между склонностью к потреблению и побуждением инвестировать, не существует оснований для социализации экономической жизни” (391-392, 453-454).

с) *политика доходов*. В последней приведенной фразе упоминается “достижение согласованности между склонностью к потреблению и побуждением инвестировать”. Если уровень инвестиций недостаточен для обеспечения национального дохода, соответствующего полной занятости *при заданной склонности к потреблению*, то возможно проведение политики, направленной на рост последней с целью увеличения мультипликатора ($k = 1/(1 - c)$) и достижения более высокого национального дохода,

соответствующего тому же уровню инвестиций (уравнение (11)). Поскольку склонность к потреблению индивидуумов уменьшается соответственно их доходам, то для увеличения *средней* склонности достаточно осуществить трансферты от социальных категорий с высокими доходами к тем категориям, уровень доходов которых низок. Подобная политика, осуществляемая через систему налогообложения, позволяет объединить решение проблем эффективности (увеличения совокупного выпуска и занятости) и равенства (уменьшения неравенства доходов и богатства):

“Наиболее значительными пороками экономического общества, в котором мы живем, является его неспособность обеспечить полную занятость, а также его произвольное и несправедливое распределение богатства и доходов. Связь изложенной выше теории с первой частью проблемы очевидна. Но есть также два важных аспекта, касающихся второй ее части. ... Мы видели, что до достижения уровня полной занятости рост капитала вообще не стимулируется слабой склонностью к потреблению, а, напротив, сдерживается ею... Более того, опыт показывает, что ... мероприятия, направленные на перераспределение доходов и ведущие к усилению склонности к потреблению, могут оказаться весьма благоприятными для роста капитала. ... [Предшествующий] анализ приводит к выводу, что в современных условиях рост богатства не только не зависит от воздержания состоятельных людей, как обычно думают, но, скорее всего, сдерживается им. Одно из главных социальных оправданий большого неравенства в распределении богатства, следовательно, отпадает” (386-387, 447-448).

Подобное видение общества касается не только внутреннего функционирования одной нации, но также и проблемы — особенно острой в 30-х годах — влияния международных экономических отношений на вопросы войны и мира. Этой проблеме была посвящена работа Кейнса, в 1919 г. сделавшая его знаменитым:

Экономические последствия мира. Именно этим и завершается в 1936 г. *Общая теория*. Внутренняя политика полной занятости является, на самом деле, альтернативой международной конкуренции за рынки сбыта, основной экономической причины войн:

“Но если народы научатся обеспечивать себе полную занятость с помощью внутренней политики (и, добавим, если они смогут к тому же достигнуть равновесия в динамике населения), тогда не должно быть мощных экономических сил, противопоставляющих интересы одной страны интересам ее соседей... Международная торговля перестала бы быть тем, чем она является сейчас, а именно — отчаянной попыткой поддержания занятости внутри страны путем форсирования экспорта и ограничения импорта. Даже в случае успеха это лишь перекладывает проблему безработицы на плечи соседа, оказавшегося самым слабым в борьбе. Международная торговля стала бы добровольным и беспрепятственным обменом товаров и услуг на взаимовыгодной основе” (395-396, 457).

Хотя, приступая к своей работе, Кейнс стремился убедить экономистов в необходимости “отказа от старых идей, пустивших корни во всех уголках сознания” (16), окончательная его цель, безусловно, — изменение мнения людей, принимающих общественно значимые решения. А эта цель может быть достигнута только в том случае, если те, кто изучает общество, примут *Общую теорию*, поскольку именно они формируют тех, кто принимает такие решения. Кейнс, таким образом, присоединяется к восходящей к XVIII веку традиции, согласно которой политическая экономия должна служить противовесом для корыстных интересов путем освещения решений, определяющих как функционирует общество.

“...идеи экономистов и политических мыслителей — и когда они правы, и когда ошибаются — имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром.

Люди практики, которые считают себя совершенно неподверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого. Безумцы, стоящие у власти, которые слышат голоса с неба, извлекают свои сумасбродные идеи из творений какого-нибудь академического писака, сочинявшего несколько лет назад. Я уверен, что сила корыстных интересов значительно преувеличивается по сравнению с постепенным усилением влияния идей. Правда, это происходит не сразу, а по истечении некоторого периода времени. В области экономической и политической философии не так уж много людей, поддающихся влиянию новых теорий, после того как они достигли 25- или 30-летнего возраста, и поэтому идеи, которые государственные служащие, политические деятели и даже агитаторы используют в текущих событиях, по большей части не являются новейшими. Но рано или поздно именно идеи, а не корыстные интересы, становятся опасными и для добра, и для зла” (397, 458).

Эти заключительные фразы *Общей теории* свидетельствуют о том, насколько важными считал Кейнс свои идеи, замечая при этом, что “было бы ошибкой, как я считаю, оспаривать их потенциальные возможности” (396, 457). И действительно, это влияние оказалось столь значительным, что с полным правом можно говорить о “кейнсианской революции”. Несмотря на то, что, начиная с конца 70-х годов, во времена развития неоллиберализма экономисты и влиятельная часть общественного мнения подвергают их сомнению, устойчивая безработица и бедность, свойственные многим странам, подчеркивают их актуальность. И то, что *Общую теорию* читают спустя более чем шестьдесят лет после ее создания, утверждает занимаемую Кейнсом лидирующую позицию в истории экономической мысли XX века.

ГЛАВА 7

ТЕОРИЯ ОБЩЕГО МЕЖВРЕМЕННОГО (ДИНАМИЧЕСКОГО) РАВНОВЕСИЯ:

“МИР ЭРРОУ-ДЕБРЕ”

1. “Базовый лагерь”: войсковой смотр

Утверждение в 1940-х годах теории общего равновесия Вальраса как формализованной микроэкономической теории имело важное значение не только для этой области науки. Оно фактически привело к поглощению микроэкономикой макроэкономической теории, созданной Кейнсом, впрочем, в противодействие “классической” микроэкономике. Исследование динамических аспектов общего равновесия, осуществленное в 1950-х годах Кеннетом Эрроу и Жераром Дебре привело к унификации видения экономической науки. Именно это и позволило одному из их сторонников, Франку Хану, говорить о “мире Эрроу-Дебре” как о “базовом лагере” экономической науки, из которого возможны экспедиции в иные, отдаленные аналитические лагеря. Даже так называемая “новая микроэкономика”, вписывающаяся в парадигму несовершенной конкуренции и частного равновесия, для интерпретации своих результатов вынуждена ссылаться на теорию общего вальрасианского равновесия.

Теория общего равновесия Вальраса (ТОРВ), основные принципы и статическая модель которой были рассмотрены в гл. 5, существует сегодня как *общая теория рыночных механизмов*. Ее целью является обоснование трех основных положений:

- рыночная экономика является децентрализованной экономикой.

- в такой экономике рыночные силы обеспечивают достижение общего равновесия — состояния этой экономики, при котором планы отдельных агентов оказываются согласованными между собой, а ресурсы используются оптимальным способом.
- выход из любого неравновесного состояния в такой экономике возможен путем корректировки цен.

Данные положения, в свою очередь, лежат в основе либеральной доктрины, согласно которой рыночная экономика является саморегулирующейся, а любое вмешательство государства только препятствует ее саморегулированию.

Все три приведенные выше положения могут быть обобщены следующим образом. Ввиду децентрализованного характера экономики основное внимание должно уделяться анализу *индивидуальных решений*: экономические агенты, какие бы отношения между ними ни существовали, вступают только во взаимовыгодные обмены на добровольной основе. Но свободный характер сделок и рациональность поведения экономических агентов недостаточны для того, чтобы индивидуальное равновесие было *общим равновесием*. Для существования последнего необходимы некоторые условия, выявление которых позволит доказать, что преследование всеми собственных интересов не обязательно порождает хаос. Эти условия реализуются под воздействием безличностного механизма (если бы он не был таким, то центром экономики являлась бы эта “личность”): “закона спроса и предложения”, в результате которого происходит корректировка цен на всех рынках. Данный механизм гарантирует, что любые потрясения, отдаляющие экономику от состояния равновесия, или мешающие его установлению, вызовут самовосстановление равновесия.

ТОРВ рассматривает три основных вопроса:

а) Существует ли такое состояние экономики, т.е. совокупности всех рынков, при котором индивидуальные решения совместимы?

Если существует положительный ответ на этот вопрос о *существовании общего равновесия*, можно сделать вывод о том, что общество, в котором каждый агент преследует собственные интересы, не обязательно оказывается в состоянии хаоса. Выражаясь словами экономистов второй половины XVIII века, “порядок” в таком обществе возможен. Но это не означает, что экономические агенты спонтанным образом могут обеспечить общественный порядок. И тогда возникает следующий вопрос¹.

б) Каким образом осуществляется координация индивидуальных решений, позволяющая достигнуть состояния общего равновесия? Адам Смит считал, что эту проблему решает “невидимая рука” рынка. Необходимо проверить, подтверждает ли современный анализ *функционирования рынка* это предположение, т.е. найти согласованное с возможностью достижения общего равновесия описание отношений обмена. Мы увидим, что, парадоксальным образом, это описание принимает дважды централизованную форму, что противоречит предположению о “невидимой руке”. Поскольку деньгам не отводится никакой роли в этом процессе (он является “реальным” в экономическом смысле этого слова, т.е. “не монетарным”), возникает третий вопрос:

с) Каким образом благодаря использованию некоторого инструмента обменов может быть децентрализовано функционирование рынка? Речь идет о так называемой проблеме *интеграции денег* в общее равновесие, поскольку предполагается ввести в модель элемент, не фигурирующий в описании экономики при исследовании двух других вопросов. Интеграция денег, как принято считать, улучшает модель рыночной экономики, оставляя при этом справедливыми результаты, полученные при анализе проблемы существования общего равновесия, т.е. “теории

¹ Как мы видели, Вальрас рассматривал отдельно “теоретическое решение” проблемы “простой экономики” (то есть экономики совершенной конкуренции) и “практическое решение”. Но второе, так же как и первое, требует теоретического анализа: они не относятся к “прикладной

ценности”¹. Но, как мы увидим, до сих пор не преодолены трудности, связанные с такой интеграцией.

Перед микроэкономикой стоит также другой, чисто нормативный вопрос: является ли распределение ресурсов в описанной указанным образом рыночной экономике оптимальным? Эта проблема — предмет “теории благосостояния” (*welfare theory*). Основным результатом этой теории является демонстрация того, что общее вальрасовское равновесие является также “оптимумом по Парето”: полезность какого-либо агента не может быть увеличена без уменьшения полезности хотя бы одного другого агента². Очевидно, что этот вопрос имеет смысл только в том случае, когда описание экономики в терминах ТОРВ корректно. Мы рассмотрим три упомянутых выше вопроса, посвятив каждому из них свой раздел.

Прежде всего, укажем некоторых авторов, состоящих в войсках микроэкономистов “базового лагеря” “мира Эрроу-Дебре”:

Джон Хикс (1904-1989) вновь открыл общее вальрасовское равновесие в *Стоимости и капитале* (1939). Им же в 1937 г. была представлена в статье *Мистер Кейнс и классики* в журнале *Эконометрика* (*Mr. Keynes and the Classics, Econometrica*) стандартная версия глобального кейнсианского равновесия (модель *IS-LM*). Впоследствии он занимался проблемами экономики благосостояния, экономического роста, уравниваемого ожиданиями и корректировкой (*Капитал и рост, Capital and Growth*, 1965), экономической историей и методологией. В 1972 г. он получил Нобелевскую премию.

Кеннет Эрроу (родился в 1921 г.) совместно с Жераром Дебре опубликовал в журнале *Эконометрика* статью “Существование

экономике”.

¹ Термин, используемый более двух веков для обозначения теории определения системы цен в условиях совершенной конкуренции, послужил названием работе, опубликованной Жераром Дебре в 1959 г.

² Итальянец Вильфредо Парето был учеником Вальраса; в 1906 г. он опубликовал *Учебник политической экономии*.

равновесия в конкурентной экономике” (“Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy”, *Econometrica*). Эта статья положила начало теории динамического ОВР. В 1972 г получил Нобелевскую премию. Свою научную карьеру он начинает с изучения проблем коллективного выбора на основе индивидуальных предпочтений экономических агентов (*Общественный выбор и индивидуальные ценности, Social Choices and Individual Values*, 1951). В соавторстве с Франком Ханом Эрроу публикует в 1971 г. книгу *Методы анализа общего конкурентного равновесия (General Competitive Analysis)*, одну из наиболее цитируемых работ по теории общего равновесия. Он также вносит свой вклад в развитие анализа риска и организации (*Пределы организации*, 1971 г.).

Жерар Дебре (родился в 1921 г.) публикует в 1954 г. совместно с Эрроу упомянутую выше работу и представляет полное описание модели в *Теории стоимости* в 1959 г. В 1983 г. получает Нобелевскую премию.

Франк Хан (родился в 1925 г.) публикует совместно с Эрроу в 1971 г. цитированную выше работу *Методы анализа общего конкурентного равновесия*. Он также вносит свой вклад в анализ экономического роста (*Теория экономического роста*, в соавторстве с Робертом Мэтью, 1964 г.) и денег (*Деньги и инфляция*, 1981 г.). Приверженец строгого аналитического подхода, он указывал на теоретическую необоснованность проповедуемого правительством Тэтчер ультралиберализма.

Милтон Фридмен (родился в 1912 г.) получает Нобелевскую премию в 1976 г. Возглавляя либеральное течение в Соединенных Штатах, в стенах Чикагской школы и в популярных работах, опубликованных совместно со своей женой (*Свобода выбирать*, 1980 г.), он всегда выступает против кейнсианских идей, проповедуя возврат к рыночной экономике и отказ от государства благосостояния (“welfare state”). Многочисленные теоретические работы, такие как *Исследования по количественной теории денег (Studies in the quantity theory of money*, 1956), *Теоретическое*

обоснование функции потребления (A theory of the consumption function, 1957), Доллар и дефицит (Dollars and deficits, 1968) связывают его имя с понятиями постоянного дохода, естественной нормы безработицы и плавающих курсов, с монетаризмом.

Исследования **Дона Патинкина** (1922-1996) были, в основном, направлены на интеграцию теории общего равновесия и кейнсианской теории. Это прежде всего *Деньги, процент и цены* (1956, 2^{ое} издание: 1965). Он инициировал введение концепции фидуциарных денег (*fiat money*) в модель общего вальрасовского равновесия.

Фридрих фон Хайек (1899-1992) был центральной фигурой либерального течения XX века. В 1974 г. получил Нобелевскую премию. Его экономические исследования посвящены прежде всего двум проблемам: дестабилизирующей роли банковской системы в экономической деятельности (*Цена и производство*, 1935 г.; *Частные деньги*, 1976 г.) и обучению субъектов рынка в самом процессе рыночной координации (*Individualism and the Economic Order*, 1949 г.). В области философии он стоял на позициях методологического индивидуализма.

2. Совершенная система срочных рынков условно-случайных благ

В пятой главе был дан анализ статического случая общего вальрасовского равновесия. Мы вновь обратимся к используемым в этой главе фундаментальным понятиям (совершенная конкуренция, рыночное равновесие, общая взаимозависимость), применяемыми и при анализе динамики, и к приведенной там классификации рынков.

2.1. Существование межвременного равновесия

Включение фактора времени в ТОРВ является логическим следствием включения в модель накопления и инвестиций. Рациональный агент отказывается от потребления в текущем периоде

только если *будущее* вознаграждение за это сбережение позволит ему увеличить его потребление в будущем. Аналогичным образом, он принимает решение об инвестициях в реальные активы только если приобретаемая собственность позволит ему *в будущем* предоставлять производительные услуги, приносящие доход.

При таком расширении модели возникает, тем не менее, одна проблема: каким образом можно совместить общую взаимозависимость, один из основных принципов ТОРВ и учет фактора времени, предполагающий некоторую очередность? Принято считать, что в статической модели агенты принимают множество решений (касающихся потребления, производства и т.д.) *одновременно*. Это предполагает скоординированность различных рынков и решений различных агентов, зависящих от функционирования рынка (см. раздел II), и ведет к их взаимозависимости. В динамической модели решения принимаются *последовательно*: при принятии текущих решений не могут быть учтены будущие сигналы рынка. Даже совершенная координация не сможет предоставить агентам информацию о ценах, формирующихся на основе более поздних решений.

Решение этой проблемы, найденное в 1954 г. Эрроу и Дебре, основано на существовании в экономике *срочных рынков*. На этих рынках все решения принимаются в текущем периоде и приобретают форму контрактов, реализуемых в течение будущих периодов. Разумеется, в этом случае агенты должны формировать ожидания относительно будущих событий (параметры функций поведения) и иметь возможность определить их вероятности. Но ожидания, касающиеся будущих рыночных цен, не являются необходимыми элементами модели, поскольку задачей срочного рынка как раз и является предоставление возможности принять решение о будущем экономическом акте без риска, связанного с непредвиденной эволюцией рынков: этот рынок выполняет защитную функцию. В предположении о существовании срочного рынка для каждого товара и для каждого будущего периода все касающиеся их решения будут

приниматься *одновременно* на этих рынках. Мы, таким образом, столкнемся с той же проблемой координации, что и в статической модели.

Описывая такую экономику, Эрроу и Дебре пошли дальше, упомянув еще один аспект, получивший развитие только в конце 1970-х годов. Поскольку может быть определена вероятность того или иного состояния среды, то можно предположить, что агенты покупают и продают *условно-случайные* контракты, выполнение которых обуславливается реализацией соответствующего состояния среды. Сегодня мы называем такие сделки *опционами* (продажи или покупки), позволяющими агенту одновременно избежать риска (как в случае “обычной” срочной сделки) и воспользоваться при случае в будущем благоприятной возможностью, не осуществляя опцион. (В практике рынков опционов такой возможностью располагают только покупатели опционов — те, кто использует их для избежания риска, но не продавцы, для которых они являются инструментом спекуляции, т.е. источником ожидаемой прибыли).

“Мир Эрроу-Дебре”, согласно описанию, является *совершенной системой срочных условно-случайных рынков*, где все сделки совершаются в текущем периоде, даже если их реализация будет осуществлена в течение будущих периодов. Это вызывает необходимость переопределения товара. Характеристиками его теперь оказываются не только его потребительная ценность и место поставки (как в статической модели), но и дата поставки, и состояние природы, при котором он должен быть доставлен. Если обратиться к примеру, приведенному Ф. Ханом, благо — это не “зонтик от дождя, поставленный в Кембридж” (при этом, к примеру, “зонтик от солнца, поставленный в Кембридж” — уже другое благо), а “зонтик от дождя, приобретенный 1 октября, который может быть поставлен в Кембридж 31 декабря, если пойдет дождь”. При этом “зонтик от дождя, приобретенный 1 октября, который может быть поставлен в Кембридж 31 декабря, если будет пасмурно” — это другое благо

(другой контракт на поставку условно-случайного блага, подписанный 1 октября).

ОРВ данного периода (т.е. относительные цены и обмениваемые количества всех товаров) тогда определяются так же, как и в статической модели как решение системы синхронных уравнений. Дополнительным условием, по отношению к статической модели, является ограниченный горизонт планирования агентов, гарантирующий, что число уравнений системы конечно. В следующем периоде устанавливается новое ОРВ, соответствующее новым решениям, принятым агентами в течение этого периода, но рынки, бывшие открытыми в течение предыдущего периода, закрывшиеся однажды при достижении равновесия, *не открываются вновь* в течение этого нового периода: подписанные договора не перезаключаются, а просто выполняются. Новые подписанные контракты независимы от прошлых и определяют новое ОРВ данного периода. Следовательно, экономика *не* является последовательной, исходная проблема устранена, точнее, найдено средство ее решения.

Основным результатом модели Эрроу-Дебре является применение к межвременному анализу концепции статического равновесия путем простого увеличения количества рынков. Речь идет, тем не менее, об изменении перспективы. Рассмотренное Вальрасом общее равновесие позволяет анализировать состояние экономики, совпадающее со временем функционирования рынка и являющееся результатом решений агентов, касающихся текущего состояния экономики. Впрочем, как мы увидим во втором разделе, считается, что это состояние достигнуто по окончании некоторого процесса, протекавшего в течение некоего абстрактного периода. В модели Эрроу-Дебре рынок прекрасно функционирует в текущем периоде, но решения агентов касаются будущей ситуации в экономике, и возможно, весьма отдаленной (даже в случае ограниченного горизонта); для его функционирования достаточно существования соответствующих срочных рынков. Иными словами,

в данной модели в анализ вводится понятие *долгосрочного периода*, отсутствовавшее у Вальраса. Переход от статической модели к динамической естественным образом ведет к отдельному анализу краткосрочной и долгосрочной динамики. В рамки последней и вписывается межвременное равновесие Эрроу-Дебре. В связи с этим возникает одна проблема: должна существовать возможность интерпретации поведения агентов — и, в частности, формирования их ожиданий — как долгосрочного поведения, даже если решения, в которых оно выражается, принимаются на рынках (срочных) текущего периода.

2.2. Ограничения модели

В литературе существует только одно описание модели Эрроу-Дебре, являющейся современной формой ТОРВ, что позволяет считать ее “твердым ядром” современной микроэкономики. К признанным недостаткам статической модели ОРВ (гипотезе о наличии совершенной конкуренции, исключении возрастающей отдачи от масштаба) добавляются современные критические замечания, ставшие причиной наведения порядка в “базовом лагере” (как его называл Хан) микроэкономической теории рынка. Можно выделить три основных группы ограничений модели.

Первая касается *неопределенности*. Предполагается, что все будущие состояния природы могут быть идентифицированы исчерпывающим образом, может быть также определена их вероятность, с которой они происходят. Это предположение сводит модель к случаю страхуемого *риска* (именно такую защитную функцию выполняет срочный условно-случайный контракт), и исключает *полную неопределенность*, которую, наоборот, предполагает посткейнсианская макроэкономическая теория.

Вторая касается *несовершенства рынков*. В модели Эрроу-Дебре для одного и того же физического блага должно существовать столько же контрактов, сколько существует периодов и состояний природы. Создание рынков связано с большими затратами на сбор

информации, что приводит к тому, что некоторые из указанных рынков не возникают. Кроме того, ограниченность этих рынков может вызвать непреодолимые информационные проблемы, если номенклатура товаров не является более “общеизвестной”. В случае, когда информация, характеризующая благо, является неполной и асимметричной, цена становится единственным объективным сигналом потребительной ценности этого блага, в отличие от маржиналистской теории ценности, где цена зависит от последней. Но это сигнал слабый: по той же цене можно приобрести блага различного качества, что ведет к последствиям, отрицательным для благосостояния как покупателей, так и продавцов товаров хорошего качества, так называемому *неблагоприятному отбору*.

В качестве примера можно рассмотреть теорию рынка “лимонов” (подержанных автомобилей низкого качества) Акерлова, описывающую проблему неблагоприятного отбора в контексте рынка подержанных автомобилей. Рассмотрим две градации качества одного и того же подержанного автомобиля — высокого и низкого качества. Предположим, что цена вальрасовского равновесия хорошего автомобиля $p_1 = 20000$ франков, плохого — $p_2 = 10000$. Вероятность приобретения хорошего автомобиля покупателем равна $1/2$. Что будет происходить на рынке при различных ценах предложения? При $p = 20000$ покупателей не найдется, поскольку в каждом втором случае существует шанс приобрести низкокачественный автомобиль, за который покупатель согласен заплатить не более 10000 франков. При $p = 15000$ покупатели знают, что у продавцов хороших машин нет оснований предлагать их по этой цене, и, следовательно, все предлагаемые автомобили плохие; за них же покупатели готовы заплатить только по 10000 франков; следовательно, покупателей при цене 15000 франков не будет. Покупатели появятся только при цене $p = 10000$ франков, но по этой цене, равновесной в условиях неполной и асимметричной информации, будут проданы только плохие автомобили. Так проявляется феномен *неблагоприятного отбора*.

Подобная ситуация даже может привести к *разрушению рынка* — полному отсутствию сделок на нем. Если среди автомобилей низкого качества могут оказаться такие, цена вальрасовского равновесия которых равна нулю (никто не изъявляет желания их приобрести), рыночная цена опустится ниже 10000 франков. (Вероятность приобрести один из них не равна нулю, тогда как за 10000 франков покупатель согласен приобрести *только* автомобиль низкого качества). Но владельцы машин первых двух категорий (которых покупатели ценят), не предлагают их по цене ниже 10000 франков, что известно покупателям. Отсюда следует, что в продаже остаются только машины третьей категории, на которые никто не предъявляет спрос. Обмен прекращается.

Какие выводы могут быть сделаны о модели такого типа? Она интересна, но в ее основе лежит радикальная гипотеза: даже в условиях несовершенной и асимметричной информации агентам известны цены общего равновесия по Вальрасу. Здесь мы имеем дело с иллюстрацией того, с чем уже сталкивались в первой главе: наличие многочисленных приложений ТОРВ даже в том случае, когда принимаются не все ее гипотезы. Действительно, метод состоит в следующем: в условиях ОВР принята гипотеза (в данном случае это “общеизвестность” номенклатуры благ) и показана неэффективность рынка (в данном случае это неблагоприятный отбор или прекращение обмена). Но даже к такому выводу можно прийти только отойдя от ТОРВ, приняв, кроме того, весьма спорную гипотезу, что агентам об этом известно.

Третье направление критики “мира Эрроу-Дебре” касается *множественности состояний равновесия*. Если система срочных рынков не является совершенной, то агенты могут прибегнуть только к помощи рынков, на которых расчет ведется наличными деньгами, т.е. осуществлять сделки в каждом периоде. Экономика становится *последовательной*, и тогда агенты должны в течение каждого периода принимать решения в зависимости от своих ожиданий, касающихся не только будущих состояний природы, но и будущих

цен. Кроме того, ожидания будут меняться от периода к периоду. В этом случае гипотезы о природе ожиданий приобретают первостепенное значение.

Можно рассмотреть два типа таких гипотез. Первый предполагает *экзогенные* ожидания, т.е. единожды заданные для всех функции ожиданий. Примером наиболее простой гипотезы являются статические ожидания, когда агенты предполагают, что в течение будущих периодов сохранится текущее значение переменной. Данный подход исключает изменение агентами функций ожиданий и может применяться только в краткосрочном периоде. Тогда существуют *состояния временного равновесия*, и проблема состоит в том, чтобы определить возможность сходимости последовательности состояний временного равновесия в точке долгосрочного равновесия. Результаты исследований показывают, что такая сходимость возможна лишь при весьма жестких ограничениях.

Именно поэтому было введено понятие ожиданий другого типа, так называемых *рациональных ожиданий*: подразумевается, что агенты располагают “истинной моделью” экономики, такой, что распределение субъективных вероятностей совпадает с распределением объективных вероятностей переменной. Иными словами, агенты, безусловно, допускают ошибки (ожидания не являются совершенными), но *в среднем* не ошибаются. Модель такого типа была первоначально разработана в рамках макроэкономической теории, но ее применение достаточно широко. Основное ее следствие сегодня хорошо известно: любое состояние равновесия может быть достигнуто на основе любой модели ожиданий, поскольку ожидания агентов являются *самореализующимися*. Когда все агенты ожидают одного и того же результата (поскольку они располагают одной моделью), они ведут себя схожим образом, так что ожидаемое явление действительно имеет место, каковы бы ни были объективные (“фундаментальные”) экономические условия. Здесь мы встречаемся с так называемым “равновесием солнечных пятен” (*sunspot equilibria*). Этот термин

появился в связи с наблюдавшейся в XIX веке зависимостью между экономической активностью и наличием пятен на солнце. Неважно, существует или нет объективный механизм такой корреляции (например, *через* климат); важно то, что агенты верят в его существование. Все они, узнав о солнечных пятнах, ожидают роста активности и принимают решения, касающиеся производства и потребления, которые его действительно провоцируют. Классическим примером является появление “рациональных быков” на финансовых рынках: если все агенты ожидают повышения цен ценных бумаг, они стараются приобрести эти бумаги, что действительно ведет к росту их курса, независимо от их базовых детерминантов. Упомянем подобный феномен, наблюдавшийся в Голландии начиная с XVII века, названный тюльпаноманией. Это широкомасштабное явление просуществовало достаточно долго; термин же “быки” возник в связи с “быком Миссисипи” и “быком Южного моря”, по имени двух компаний, акции которых были предметом безудержной спекуляции (сопровождаемой банкротствами) в 1719-20-х годах.

Для одной и той же совокупности параметров (предпочтений, затрат на ресурсы, технологий) существует, таким образом, множество состояний равновесия. В связи с этим выбор равновесия определяется внерыночными соображениями, механизмом формирования ожиданий. В худшем случае, если возможно существование *одновременно* нескольких механизмов ожиданий (например, некоторые агенты верят в солнечные пятна, а другие — в лунные), равновесие становится *неопределенным*.

В заключение обсуждения проблемы существования ОРВ приведем цитату одного из сторонников этой теории о степени важности указанных моментов: “оказалось, что принятая теория не настолько хороша, как того бы хотелось” (Ф. Хан).

3. Функционирование рынка

3.1. Постановка проблемы

Рассмотрим проблему координации индивидуальных решений с целью достижения состояния общего равновесия, существование которого было доказано “на классной доске”. Предполагается, что моделирующему децентрализованную экономику экономисту известно поведение всех агентов, представляемое им уравнениями рыночного спроса и предложения. Но каждому агенту известна только его собственная функция поведения, и, даже если бы он был знаком с принципами общего вальрасовского равновесия, он не смог бы определить ни равновесные цены, ни равновесные количества. Это следствие не несовершенства информации, а децентрализации решений. С того момента, когда равновесие определяется *встречей* всех агентов, для исследования проблемы рынка в общем случае предполагается, что каждый агент контролирует только свой собственный спрос или предложение блага, и что он рассматривает цену как параметр. Таково наиболее общее определение конкуренции.

Дополнительные замечания относительно данной постановки проблемы координации:

а) упомянутая выше гипотеза *рациональных ожиданий* предполагает, что агенты способны в среднем безошибочно предвидеть состояние рынка. Такой подход приводит к устранению проблемы координации, поскольку предполагается, что она осуществляется *предварительно* благодаря использованию “истинной модели” экономики. Данная гипотеза, следовательно, не является особым пониманием проблемы рынка, она ее устраняет. Именно поэтому предположение о мгновенной корректировке цен, сделанное *новыми классиками*, являясь логичным, не ведет к решению данной проблемы.

б) некоторые современные модели предполагают, что агент обладает достаточной информацией о поведении прочих агентов для

определения собственного поведения. Можно выделить два типа таких моделей. Во-первых, это модели “поиска” (*search*), в которых этот процесс представлен возможными встречами агентов. Мы остановимся на них ниже. Во-вторых, это модели “повторяющихся действий”, позволяющие определить стратегии агентов. При некоторых условиях состояния равновесия, возникающие на рынках в разные периоды, сходятся к общему вальрасовскому равновесию; но аналитическое решение существует только при небольшом числе игроков, что весьма ограничивает применение данных моделей при анализе *общей* проблемы рынка.

При анализе функционирования рынка, на котором агенты принимают цены в качестве параметров, возникают два вопроса. Первый может быть сформулирован следующим образом: поскольку предполагается, что именно изменение этих параметров приводит к установлению общего вальрасовского равновесия, то каким образом осуществляется корректировка цен? Это вопрос *устойчивости* ОРВ. Необходимо отличать этот вопрос от вопроса *гибкости* цен, с которым его часто путают. Цены могут быть негибкими или “липкими” вследствие экзогенных (институты, установившиеся, рутинные процедуры принятия решений) или эндогенных (взаимные интересы партий, издержки корректировки) причин. Как мы видели, гипотеза негибкости цен, особенно в сторону понижения, сыграла большую роль в *макроэкономическом* анализе неравновесных состояний. Современная теория *неявных контрактов*, согласно которой оба участника обмена могут быть заинтересованы в корректировке не цен, а количества, рассматривает именно такие ситуации. Но какими бы не были цены, жесткими или абсолютно гибкими, остается открытым вопрос о том, каким образом происходит их изменение. Являются ли цены фиксированными или только негибкими в сторону понижения, необходимо задать себе вопрос о том, кто их устанавливает. Если предположить, что их устанавливает или изменяет некоторый агент или группа агентов, то вновь встает проблема описания функционирования конкурентного

рынка, поскольку мы отказываемся от гипотезы цен как параметров. Очевидно, что данная гипотеза совместима с любой частной гипотезой, касающейся гибкости цен, если только они рассматриваются агентами как параметры.

Второй вопрос касается осуществления обменов. В условиях равновесия агенты принимают индивидуальные решения об обменываемых количествах, совокупность которых, по построению, является равновесной. Для каждого товара реализуется равенство между совокупным спросом и совокупным предложением: продавцы реализуют все количество товара, которое они хотели продать, а покупатели приобретают именно столько товара, сколько они хотели купить. Тогда каждый рынок уравнивается (*markets clear*). Остается определить, каким образом количество, предлагаемое каждым индивидуальным агентом, продается в действительности другому индивидуальному агенту. Рыночная экономика предполагает, что обмены реализуются посредством *двусторонних контрактов*. Но такое положение не принимается ГОРВ.

3.2. Устойчивость общего вальрасовского равновесия

При анализе процесса формирования цен Вальрас ввел понятие *нащупывания*. (ценообразования с нащупыванием). Условия нащупывания были уточнены в начале 1941 г. Полем Самуэльсоном (“Устойчивость равновесия: сравнительные статика и динамика”, “The stability of equilibrium: comparative statics and dynamics”, *Econometrica*), т.е. сразу после повторного открытия Хиксом в *Стоимости и капитале* общего вальрасовского равновесия. Это иллюстрирует связь между вопросами существования и устойчивости ОРВ. Этому вопросу также посвящены работы Х. Узавы (H. Uzawa), Т. Негиши, Ф. Хана, В. Жаффе, Ф. М. Фишера (“Неравновесные основания теории равновесия”, “Dis-equilibrium Foundations of Equilibrium Economics”, 1983).

Для осуществления процесса нащупывания необходимо выполнение трех условий, определяющих его особенности:

а) существует совершенная конкуренция, т.е. агенты рассматривают рыночные цены как данные, не зависящие от их действий. Другими словами, они определяют свой спрос и предложение в зависимости от цен-параметров.

б) равновесные цены заранее неизвестны. Данная гипотеза означает, что даже если экономист и может рассчитать равновесную цену, зная функции совокупного спроса и предложения товаров, агентам известны только их собственные индивидуальные функции предпочтения, и, следовательно, они могут узнать равновесную цену только по окончании рыночного процесса.

в) процесс нейтрален в том смысле, что каковы бы ни были цены на момент открытия рынка и каковы бы ни были спрос и предложение агентов в процессе нащупывания, он должен привести к *одному и тому же* ОРВ, соответствующему заданной совокупности предпочтений, дотаций и технологий.

Так же, как и у Вальраса, данные условия описывают особенности нащупывания, являющегося, следовательно, не формализацией наблюдаемого рыночного процесса, а моделью, позволяющей достигнуть желаемого результата: формирования равновесных вальрасовских цен. Таких особенностей три:

а) существует некоторый “аукционер” (*auctioneer*), или “вальрасовский глашатай”, или “секретарь рынка”, открывающий рынок, выкрикивая цену каждого блага в некотором благо-измерителе. По построению, эта цена является единственной для каждого блага, что предопределяет невозможность арбитража на разнице цен на одно и то же благо. Аукционер выкрикивает цены, игнорируя функции поведения агентов. В связи с этим не существует причин для спонтанного достижения равенства совокупного спроса и предложения каждого блага: называемые каждый раз *цены являются неравновесными*.

б) переходя от одного этапа нащупывания к следующему, вальрасовский глашатай применяет правило корректировки цен: игнорируя функции поведения агентов, он знает, что они действуют

рационально, и, следовательно, функции предложения (от цен) являются растущими, а спроса — убывающими. Если p'_i — скорость изменения реальной цены p_i (выраженной в товаре-измерителе) при переходе от одного этапа к другому, P — вектор цен благ ($P=[p_1, \dots, p_i, \dots, p_n]$), а $Z_i(P)=D_i(P)-O_i(P)$ — совокупный избыточный спрос на благо i (положительный или отрицательный), то данное правило корректировки имеет следующий вид:

$$(1) p'_i = f_i[Z_i(P)],$$

где $f_i(x)$ имеет тот же знак, что и x . Это означает, что если избыточный совокупный спрос на благо положителен, то аукционер увеличит цену этого блага, стимулируя предложение и снижая спрос, что должно снизить избыточный спрос. Он изменяет цену в ином направлении, если избыточный совокупный спрос отрицателен¹.

с) Обмены не совершаются по неравновесным ценам, т.е. в процессе нащупывания: спрос и предложение являются фиктивными. Реальные обмены имеют место только в условиях равновесия, когда рынки “уравновешены” (совокупное предложение равно совокупному спросу). Если бы это было не так, то процесс нащупывания не был бы нейтральным, и вальрасовское равновесие никогда бы не было достигнуто. Для того, чтобы это понять, достаточно представить рынок, на котором объявленная цена открытия вызовет избыточное совокупное предложение. Если при этом благо будет произведено в желаемом продавцами количестве, оно не будет поглощено спросом, *и такого поглощения никогда не произойдет* на последующих стадиях процесса, поскольку, по построению, равновесная цена установится на уровне меньшем

¹ Существует ограничение применения данного уравнения: если $p_i = 0$ и $Z_i(P) < 0$, тогда, для избежания негативных цен, $p'_i = 0$. Следует заметить, что подобная ситуация маловероятна, поскольку условие ненасыщения гарантирует (для благ, для которых оно выполняется), что при отмене цены

заявленной цены открытия, и равновесное количество будет меньше первоначально предложенного. Ресурсы будут израсходованы впустую, что мешает равновесному производству благ, для которых потраченные впустую ресурсы были бы необходимы, т.е. для благ, цены открытия которых вызвали избыточный совокупный спрос. Единственный способ избежать этой проблемы — исключить обмены по “неверным” (неравновесным) ценам.

Устойчивость ОРВ при таких условиях заключает в себе два аспекта: любое отклонение от ОРВ, вызванное экзогенным “потрясением”, ведет к корректировке цен, которая обеспечивает возвращение к равновесному состоянию, и рынок достигнет ОРВ, определенного экономистом “на классной доске” на основе предпочтений, прав собственности и технологий, какова бы ни была исходная ситуация.

Отмечены два недостатка модели нащупывания. Первый связан с существованием вальрасовского аукционера. Сначала отметим, что он обязательно существует *вне рынка*. Можно было бы предположить, что особые агенты обеспечивают информацией о ценах на блага других агентов, а также собирают информацию о предлагаемых и спрашиваемых количествах, стремясь скорректировать цены и достичь равновесия. Если бы это было так, то услуги, оказываемые этими посредниками (“market-makers”) имели бы свою равновесную цену, образующуюся на рынке в результате конкуренции между продавцами и покупателями. Для координации между этим и другими рынками, на которых одновременно формируются цены на блага, понадобился бы *другой* аукционер, услуги которого бесплатны (иначе было бы применимо предыдущее рассуждение). Иными словами, функция координации различных рынков должна осуществляться *некоторым нерыночным институтом*. Последний должен быть *централизован*, так как это является условием гарантии как единственности цен каждого блага (как в условиях равновесия, так и при его отсутствии), так и

предложение стремится к нулю, а спрос — к бесконечности.

синхронности решений агентов на всех рынках, условием общей взаимозависимости последних.

Вторым недостатком теории является отсутствие сделок вне состояния равновесия. Это означает, во-первых, что процесс координации *предшествует* обмену, а не осуществляется во время спонтанных встреч агентов. Время нащупывания виртуально, оно не соответствует реальному времени обменов. Можно, однако, предположить, что оно соответствует фазе торга, так же как и в обычной практике. Но торг должен осуществляться одновременно для всех благ, и только когда он закончится на всех рынках, разрешаются все реальные обмены. Отсюда видно, что данное описание далеко от рассматриваемого Смитом действия “невидимой руки рынка”, когда обмены позволяют агентам получать информацию и, таким образом, добиваться сходимости индивидуальных планов. Здесь же агенты в течение рыночного процесса вступают в контакт (за пределами рынка, как мы видели) только с аукционером, и никогда не взаимодействуют друг с другом. Кроме того, хотя агентам известно, что при неравновесных ценах обмены не осуществляются, предполагается, что и тогда они ведут себя так, *как если бы находились в состоянии равновесия*. Именно это Фишер назвал “постулатом нынешнего действия”, исключая стратегическое поведение и предполагающим, что отсутствие равновесия не оказывает никакого влияния на поведение агентов: они перемещаются *по* кривым спроса и предложения, изменяя запрашиваемые и предлагаемые количества в соответствии с заявленными ценами. Но *сами кривые* не перемещаются.

В ответ на критику была предложена иная модель ценообразования. Ее авторами, в частности, были Ф.М. Фишер, Хан и Негиши. Она состоит в отказе от гипотезы отсутствия обменов вне равновесного состояния. Подобные модели названы моделями “*без нащупывания*” (хотя, как мы увидим, прочие гипотезы модели нащупывания сохраняются). С целью обоснования данной гипотезы (нейтральности процесса), вводится два различных типа равновесия:

краткосрочное невальрасовское равновесие, при котором рынки не “уравновешиваются”, и вальрасовское равновесие более длительного периода, при котором это происходит. Чтобы установить факт устойчивости ОРВ, в частности, факт его достижения вне зависимости от исходной ситуации, достаточно показать, что последовательность невальрасовских равновесий сходится к вальрасовскому равновесию. Каковы условия существования такой сходимости? Их четыре:

а) Нужда в *аукционере* сохраняется по двум причинам: согласно гипотезе совершенной конкуренции агенты являются ценополучателями (*price-takers*), они, следовательно, должны “получать” каким то образом цены-параметры; корректировка цен, при переходе от одного невальрасовского равновесия к другому осуществляется по тому же правилу, что и нащупывание (уравнение (1)).

б) Рынки должны быть *реальными*, т.е. все взаимовыгодные при равновесных ценах сделки действительно осуществляются. Если бы это было не так, то аукционер не мог бы определить наличие избыточного спроса на всех рынках и скорректировать соответственным образом цены. Это условие подразумевает еще три. Во-первых, должно существовать правило определения обмениваемого количества каждого блага при отсутствии равновесия; оно указывает, что последнее, по крайней мере, равно совокупному спросу и предложению блага при заявленной цене. Если она превышает цену вальрасовского равновесия, то покупатели находятся в состоянии равновесия (они получают то количество, которое желали приобрести по этой цене), а продавцы *рационированы* (они не сбывают количество, которое желали бы продать по этой цене). Обратная ситуация имеет место, если заявленная цена ниже цены вальрасовского равновесия. Затем необходимо определить *схему рационаирования*, распределяющую обмениваемое количество между рационарованными таким образом агентами. Обычно рассматриваются две схемы: пропорциональная,

при которой коэффициенты рациионирования одинаковы для всех агентов, и схема очередности (или приоритетов), которая предполагает приоритет агентов в порядке некой очередности (определяет обмениваемое количество в зависимости от прибытия на рынок)¹. Определение схемы рациионирования вводит дополнительный элемент централизации в функционирование рынка. Наконец, *индивидуальные* обмены должны обеспечивать реализацию всех взаимовыгодных сделок; в связи с этим возникает дополнительная проблема осуществления обменов, отсутствующая в условиях равновесия (см. ниже).

в) “*Постулат нынешнего действия*” должен применяться так же, как и при нащупывании: агенты ведут себя в условиях неравновесия так же, как и при равновесии. Подобное утверждение является спорным, тем более, что оно предполагает неизменность рыночного поведения агентов (их функций спроса и предложения), несмотря на возможное рациионирование. Следовательно, при анализе невальрасовского равновесия особое внимание уделяется *эффектам переноса (effets de report)*, т.е. изменению поведения на одном рынке ввиду рациионирования на другом (замещение *понятийного (notionelle)*) — так называемого вальрасовского спроса и предложения *эффективным* спросом и предложением. Типичной является модификация спроса на рынке благ в результате рациионирования продавцов на рынке труда (безработицы). Парадокс

¹ Пропорциональная схема обеспечивает равенство, но в ее рамках возможны манипуляции: некий агент, зная, что он будет рациионирован, увеличивает свое предложение (или свой спрос), все рациионированные агенты действуют подобным образом, что ведет к увеличению коэффициента рациионирования, и, соответственно, к увеличению предложения (спроса), и т. д.: никакое равновесие невозможно. Схема приоритетов лишена данного недостатка, но она подразумевает существование неравенства: некоторые агенты избегают рациионирования, тогда как другие ограничиваются полностью (они не сбывают или не получают ни одной единицы блага). Можно предположить существование некоторых комбинаций этих двух аспектов; они, например, используются на рынке ценных бумаг при денационализации государственного предприятия.

состоит в том, что подобное изменение поведения воспринимается как следствие переноса, но не на том рынке, на котором проводится рacionamento; так, считается, что существование постоянной безработицы (рационирование предложения труда) не оказывает *никакого влияния* на поведение безработных, и функции предложения труда последних остаются неизменными.

г) Экономика должна быть *монетарной*. В условиях отсутствия денег взаимовыгодный обмен между продавцом и покупателем возможен только если покупатель одновременно продает иное благо на другом рынке, чтобы не выйти за рамки бюджетного ограничения. Мало помалу это приводит к тому, что все агенты *одновременно* должны являться и покупателями, и продавцами, что возможно только тогда, когда все рынки являются “уравновешенными”, т.е. в условиях общего равновесия (по Вальрасу). Если агенты используют некоторое средство обмена, то для совершения обмена достаточно, чтобы некоторый агент желал продать, а другой располагал достаточной для покупки кассовой наличностью. Как подчеркивал Роберт Клауэр в 1967 г. (“Реконструкция микроэкономических оснований денежной теории”, “A Reconsideration of the Microfoundations of Monetary Theory”, *Western Economic Journal*), существование денег позволяет двум агентам прервать процесс нащупывания к их взаимной выгоде, и, следовательно, осуществить сделку вне равновесия (по Вальрасу).

Модели ценообразования без нащупывания позволили исследовать функционирование рыночной экономики вне состояния равновесия. Тем не менее, им также свойственны два существенных недостатка процесса нащупывания: некоторая централизованная инстанция должна “управлять” процессом формирования цен (и, кроме того, осуществлять рacionamento), и агенты должны вести себя особым образом: они ведут себя в условиях отсутствия равновесия так же, как если бы оно существовало. *Реальный* анализ, впрочем, оказывается недостаточным, поскольку необходимость

существования средства обмена влечет проблему интеграции денег в ОРВ (см. ниже).

Как и модели ценообразования с нащупыванием, они не отвечают на вопрос, связанный с функционированием рынка: как формируются цены. В связи с этим возникает вопрос об осуществлении обменов.

3.3. Осуществление обменов

Эта проблема касается обменов как в условиях равновесия, так и при его отсутствии: “уравновешены” рынки или нет, при анализе процесса ценообразования рассматриваются только избыточный *совокупный* спрос на блага, а не *индивидуальные* обмены. Поскольку рыночная экономика подразумевает сделки между индивидуальными агентами, в модели необходимо учесть *двусторонние* сделки.

Интеграция последних в ОРВ, как показал Вальрас при анализе арбитража, неоднозначна. Причиной является явление, упомянутое Адамом Смитом — “неудобства обмена”. Впоследствии Джевонс подчеркивал необходимость “обоюдного совпадения потребностей”. При двустороннем обмене агент не может продать свое благо тому, кто обладает именно тем благом, которое первый хотел бы приобрести, а этот предполагаемый партнер желает приобрести предложенное первым благо. Обмен может не произойти. Но найти требуемого партнера может оказаться достаточно трудно. В этом случае сначала нужно обменять свое благо на другое желаемое благо, просто потому, что его будет легче сбыть. Оно тогда становится посредником обменов, не теряя собственной полезности.

В этом случае, как подчеркивали Острой и Стар (Ostroy & Starr) в 1974 г., возникает следующая проблема. На данные особые блага будет предъявляться спрос двух типов: как на потребительную ценность и как на средство обмена. Только спрос первого вида учитывается в уравнениях, определяющих равновесные цену и количества. Тогда *индивидуальные* состояния равновесия (учитывающие спрос на промежуточные блага) не соответствуют

рыночным. В условиях рыночного равновесия невозможно использование этих особых благ в качестве средства обмена, никакое их количество недоступно.

Существует три способа решения данной проблемы. Первый применил Вальрас, затем к нему обратился Дебре: *компенсационная палата* (или централизованная система расчетов у Дебре), устраняющая двусторонние обмены и, следовательно, необходимость обоюдного совпадения потребностей. Таким образом, помимо аукционера, в функционирование рынка вводится дополнительный элемент централизации. Иное решение, предложенное Остроем и Старром, предполагает организацию “последовательностей обменов”, связывающих в определенном порядке индивидуальных агентов; подобная организация также может быть только централизованной. Третьим решением являются фидуциарные деньги, т.е. некоторый предмет, который, не обладая собственной полезностью, выполняет функцию средства обменов. Деньги возникают как инструмент *децентрализации обменов*.

В заключение можно отметить, что за общепринятым выражением “закон спроса и предложения” скрывается необходимость для проведения *реального* анализа функционирования рынка *двух элементов его централизации*: аукционера для формирования равновесных цен, и компенсационной палаты для осуществления обменов. Из вышесказанного следуют две причины перехода от реального анализа к денежному:

- доказательство устойчивости ОРВ с ценообразованием без нащупывания требует использования денег. Это не заменяет факт присутствия аукционера, но допускает обмены при отсутствии равновесия.
- децентрализованное осуществление обменов (т.е. без использования компенсационной палаты или иной централизованной процедуры) также требует наличия средства обмена.

4. Интеграция денег в ОРВ

4.1. Нейтральность денег

Как следует из названия данной главы, она будет полностью посвящена анализу *микроэкономической теории денег*, соответствующей теории ценности, или, точнее, теории общего равновесия (по Вальрасу). *Макроэкономическая теория денег*, упоминавшаяся в гл. 6, связана с кейнсианской теорией определения уровня общего экономического равновесия.

Интеграция денег в теорию ценности ОРВ означает добавление еще одного рынка (рынка денег) к совокупности рынков, определяющих рассмотренное выше реальное равновесие. Поскольку эта теория ценности определяет равновесные цены и количества товаров *абстрагируясь* от денег, то появление нового рынка не должно изменить соответствующие величины: предполагается, что деньги нейтральны. Нейтральность денег характерна для реального подхода, и именно этот аспект отличает микроэкономическую теорию денег от макроэкономической. Й. Шумпетер подчеркивает это отличие в своей *Истории экономического анализа*, где он отмечает, что:

“Анализ в натуральных (реальных) величинах основан на следующем принципе: все явления экономической жизни могут быть описаны в терминах благ и услуг, решений относительно этих благ и услуг и отношений между ними. Деньги здесь могут играть только скромную роль временного средства, используемого с целью облегчения осуществления сделок. Эта система, разумеется, может быть нарушена, что, несомненно, повлечет за собой явления, в основе которых лежит поиск собственного *modus operandi*. Но пока последний является нормальным, он не оказывает влияния на экономический процесс, осуществляющийся так, как если бы это происходило в бартерной экономике. Именно это требует введения концепции нейтральных денег. Не поэтому ли говорят, что деньги

являлись “одеянием” или “вуалью”, скрывающей действительно важные и для домашних хозяйств, и для предприятий в их ежедневной деятельности, и для изучающих их теоретиков, вещи. Эту вуаль не только *можно* снять всякий раз, когда мы анализируем основные черты экономического процесса, это *необходимо* делать, как и в случае, когда хотят видеть лицо, скрытое вуалью”. (Шумпетер, 1954 г.: 389).

Анализ денежного равновесия не заменяет анализ равновесия реального; он его дополняет, не ставя под сомнение основные результаты последнего. Исследование денежной экономики предполагает два различных этапа *в установленной последовательности*: анализ реального равновесия рынков товаров и услуг, не зависящего от денег, и анализ равновесия денежного рынка, определяемого теорией ценности (в которую он “интегрирован”), но на которую не оказывает влияния. Этот метод был назван Д. Патинкином “классической дихотомией”.

Необходимо отметить, что дихотомия не зависит от исследуемого типа денег. Последние можно разделить на две основные группы. *Деньги-товар* представляют собою деньги, в основе которых лежит некоторый товар, представляющий, как и все товары, ценность для потребителей. Историческим примером здесь является золото, которое в качестве товара может удовлетворять потребности (производство полезных предметов), и в качестве денег (в виде монет) служить посредником в обмене. С аналитической точки зрения в данном случае существуют два рынка, один — золота-товара, являющийся частью реального равновесия, другой — золота-денег. Последний вводится при переходе от реального равновесия к денежному. Мы увидим ниже, что существует проблема установления отношения цен золота-товара и золота-денег; но уже сам факт, что мы рассматриваем два различных рынка, показывает, что это дихотомический подход. Так было бы и в том

случае, если бы в основе денег-товара лежало не материальное благо, а некоторый финансовый актив.

Дихотомия еще более очевидна при исследовании второго типа денег, так называемых *фидуциарных денег* (fiat money). Они являются чистым посредником в обмене в том смысле, что они не имеют иного применения помимо осуществления сделок; агенты соглашаются принимать их только потому, что верят в способность таких денег играть свою роль (отсюда и их название; латинское *fides* означает доверие), поскольку они не пригодны ни на что иное. По определению, не существует рынка системы реального равновесия, который бы соответствовал фидуциарным деньгам, рынок которых рассматривается вместе с рынками товаров.

Микроэкономическая концепция денег определяет их строго как *средство обмена*. Обычно в денежной теории рассматриваются три функции денег: мера ценности, средство обращения и средство сохранения ценности. Как мы видели, в реальной экономике (где отсутствуют деньги), рассматриваемой ГОРВ, функцию меры ценности осуществляет некоторый измеритель, т.е. товар, выбранный произвольно для измерения цен других товаров. Следовательно, данная функция *отделена* от функции средства обращения, поскольку, по определению, реальное равновесие абстрагируется от нее, обмены осуществляются через посредничество компенсационной палаты. Переход к *денежной экономике* не влияет на это разделение: классическая дихотомия требует, чтобы *реальные цены* товаров (в товаре-измерителе) определялись *раньше и независимо* от реальной цены денег (также в единицах измерителя). Узнав ее, можно, разумеется, рассчитать *денежные цены* товаров, т.е. цены, измеряемые в деньгах, являющихся в этом случае одновременно и средством обращения, и мерой ценности. Если p — реальная цена i , выраженная в измерителе n , p_M — реальная цена денег, выраженная в том же измерителе, и p_i'' — денежная цена i , то из свойства транзитивности следует: $p_i'' p_M = p_i$, или:

$$(2) p_i'' = p_i/p_M.$$

Способ представления цен товаров не существенен, поскольку, при реализации дихотомии, он не изменяет их относительные цены (p_i). Можно предположить, что разделение в ТОРВ функций меры ценности и средства обращения отсутствует, если используются деньги-товар: действительно, поскольку измеритель выбирается произвольно, то ничто не мешает выбрать товар, который *также* используется в качестве средства обращения. Пусть a — такой товар, тогда по определению:

$$(3) p_a = p_a'' = 1.$$

Далее мы увидим, что такой подход ведет к отказу от денежной теории: он не выходит за пределы анализа реального равновесия.

Функция сохранения ценности не видна при *определении* денег по простой причине: если в монетарной экономике деньги и являются единственным средством обращения, то не только они сохраняют ценность. Ценность сохраняют также блага длительного пользования, капиталы, финансовые активы. При анализе денег можно, следовательно, рассматривать и это их свойство (мы увидим ниже каким образом), но оно следует из определения.

Рассмотрим три уровня микроэкономической теории денег, соответствующие трем этапам создания теории (целью каждого было разрешение проблемы, возникшей на предыдущем этапе), и трем ступеням ее сложности согласно ее современному описанию. Речь идет о:

- количественной теории денег;
- эффекте реальных кассовых остатков;
- деньгах — средстве сохранения ценности.

Неразрешенные проблемы теории заставили некоторых авторов ратовать за применение к деньгам либеральной концепции

производства благ. Поэтому мы также упомянем монетарный принцип “laissez-faire” и покажем, что такое решение воскрешает проблемы реального анализа рыночной экономики. В заключение рассмотрим важную особенность денег.

4.2. Количественная теория денег

Анализ рынка денег, как и любого другого рынка, основан на определении равновесия через взаимодействие спроса и предложения. Пусть M — количество денег, предлагаемое монетарными органами управления (которым принадлежит монопольное право эмиссии), p_i'' — денежные цены n товаров, а q_i — обмениваемые в течение периода количества этих товаров, тогда равновесие на рынке денег будет выражаться следующим образом:

$$(4) M = k \sum_{i=n}^{i=1} p_i'' q_i.$$

Выражение $\sum_{i=n}^{i=1} p_i'' q_i$ обозначает совокупную денежную цену

всех сделок, осуществляемых в экономике, т.е. количество денег, необходимое агентам для осуществления сделок. Денежные кассовые остатки, необходимые агентам, меньше этого количества, поскольку они могут вновь создаваться в течение периода¹. Параметр k показывает, какая часть совокупной денежной ценности обменов должна храниться агентами в виде кассовых остатков. Правый член уравнения (4), таким образом, является спросом на денежную кассовую наличность (или спросом на деньги), взаимодействующим с предложением денег на монетарном рынке.

На основании равенства (2) уравнение (4) может быть записано следующим образом:

¹Например, если источником кассовой наличности служит налогообложение денежной заработной платы, она будет воссоздаваться с периодичностью последней.

$$(5) M = k (1/p_M) \sum_{i=n}^{i=1} p_i q_i.$$

Выражение $\sum_{i=n}^{i=1} p_i q_i$ обозначает *реальную* (в единицах товароизмерителя) совокупную цену сделок, Q . Как мы видели при анализе реального равновесия, измеритель является одним из обмениваемых в экономике товаров, выбранный произвольным образом для измерения реальных цен прочих товаров. Он может быть также композиционным (некоторой корзиной этих товаров с определенными весами). Именно так определяется индекс общего уровня денежных цен в статистике. Пусть P — такой индекс, а T_i — весовой коэффициент (параметр) товара i в этой корзине. По определению:

$$(6) P = \sum_{i=n}^{i=1} T_i p_i''.$$

Если P — денежная цена единицы композиционного товара, тогда реальная цена p_M денежной единицы в терминах этого товара по определению:

$$(7) p_M = 1/P.$$

Тогда уравнение (5) может быть записано следующим образом:

$$(8) M = k P Q$$

Это отношение известно как кембриджское уравнение, поскольку денежная теория, на основе которой оно выведено, была разработана в конце XIX века экономистами этого английского университета, в том числе Альфредом Маршаллом. Заметив, что k тем больше, чем ниже V , “скорость обращения денег” (т.е. число

сделок, которое может обслужить один и тот же денежный инструмент в течение периода), так что $k = 1/V$, запишем уравнение (7) следующим образом:

$$(9) \quad M V = P Q.$$

Это “уравнение обменов” использовал в своей работе 1911 г. *Покупательная способность денег* (*The Purchasing Power of Money*, 1911 г.) американский экономист Ирвинг Фишер.

Уравнение (8) (или (9)) устанавливает зависимость между количеством денег M и общим уровнем цен P , и, следовательно, на основе (7), между количеством денег M и ценностью (реальной, т.е. выраженной в единицах измерителя) денег p_M . Какова природа этого отношения? Ее позволяют уточнить три гипотезы:

а) Величина k , храняемая агентами в виде кассовой наличности, является *параметром*; она изменяется только в течение длительного периода, и, следовательно, в краткосрочном периоде не зависит от количества денег M . Данная гипотеза согласуется с тем, что деньги хранятся — и, следовательно, на них существует спрос — с целью осуществления сделок. Она критикуется кейнсианской теорией, поскольку деньги могут также храниться как некоторая форма богатства (им может отдаваться предпочтение перед финансовыми активами, ввиду “предпочтения ликвидности”) с целью спекуляции. Тогда величина k не является стабильной даже в краткосрочном периоде, и выводы, основанные на предположении об ее параметрическом характере, теряют свое значение.

б) Если деньги *нейтральны*, то изменение количества денег M не оказывает никакого влияния на равновесные цены p_i и равновесные количества q_i , и, следовательно, на Q . Это не означает, что величина Q постоянна в течение рассматриваемого периода; просто ее изменение обусловлено реальными (модификацией условий производства или структуры спроса), а не монетарными факторами.

Как мы отмечали выше, кейнсианская теория, наоборот, предполагает, что деньги не являются нейтральными.

Данные две гипотезы означают, что уровень цен P пропорционален величине M . Но это отношение пропорциональности не описывает причинные связи: оно совместимо и с корректировкой M как реакцией на изменение цен, и с корректировкой цен как реакцией на изменение M . Для утверждения той или иной причинной зависимости необходимо ввести третью гипотезу.

с) Эта гипотеза состоит в следующем: предполагается, что предложение денег экзогенно, т.е. денежные власти принимают решения независимо от потребностей агентов. Это означает, во-первых, что денежные власти действительно контролируют денежную массу, как ее составляющую, эмитированную центральным банком, например, в форме банкнот, так и вклады, источниками которых являются кредиты коммерческих банков. А во-вторых — что предложение денег денежными властями определяется по заранее установленным правилам, призванным гарантировать достижение некоторой макроэкономической цели (например, стабильного общего уровня цен), а не “приспособить” предложение к спросу. В последнем случае можно было бы сказать, что предложение денег является “эндогенным”: такая гипотеза выдвигается кейнсианской теорией, полагающей, что коммерческие банки, предоставляя кредиты, ориентируются на спрос (поскольку это позволяет им увеличить прибыль), и что центральный банк не способен отказать им в рефинансировании, стремясь ограничить экономическую активность.

На основе трех данных гипотез из уравнения (8) или (9) следует, что всякое изменение предложения (денежными властями) денег ведет к пропорциональному изменению общего уровня цен, т.е. изменению, обратное пропорциональному ценности денег. Именно поэтому речь идет о *количественной теории денег*, ведь ценность денег определяется их количеством (находится от него в обратной

зависимости). Некоторые специалисты в области истории экономических учений полагают, что это самая старая из существующих сегодня теорий, поскольку еще в XVI веке она упоминалась французом Жаром Баденом и представителями школы Саламанки, а в наши дни лежит в основе так называемого “монетаристского” течения. Современный американский экономист Милтон Фридмен, возглавляющий это течение, иллюстрирует ее притчей о “вертолете”. Если в некоторой стране центральный банк внезапно решит увеличить количество банкнот в обращении в два раза и разбросать с вертолета дополнительные банкноты по стране, то последствия этого будут не реальными (производство и потребление, как и относительные цены, не изменятся), а монетарными: инфляция, выражением которой станет удвоение общего уровня цен.

На основе этой теории может быть выведено простое правило монетарной политики, так называемое “правило Фридмена”. Пусть M' , P' , и Q' — соответственно индексы годового изменения денежной массы, общего уровня цен и совокупного продукта (ВВП, валового внутреннего продукта). Тогда из (8) следует следующее отношение:

$$M' = P' + Q',$$

или:

$$(10) P' = V' - Q'.$$

Если целью монетарных органов управления является стабилизация общего уровня цен, т.е. нулевой индекс инфляции ($P' = 0$), то они должны увеличивать денежную массу соответственно ожидаемому увеличению ВВП. Всякое превышение темпом роста денежной массы этой величины (соответствующего потребностям экономики) приведет к инфляции, тем более высокой, чем более экспансионистской является денежная политика. Если в

среднесрочном периоде темп экономического роста (определяемый увеличением занятости факторов производства и техническим прогрессом) постоянен, то неинфляционный темп роста денежной массы также должен оставаться постоянным. Это правило, отстаиваемое монетаристским течением и ставшее сегодня *кредо* центральных банков, отрицается кейнсианским течением (например, Джеймсом Тобином), сторонники которого полагают, что денежная политика должна быть политикой “*по усмотрению денежных властей*” (*дискреционной*), т.е. соответствующей конъюнктуре: экспансионистской при высокой безработице и ограничительной при значительной инфляции.

Основными критиками количественной теории денег являются сторонники кейнсианской теории, ставящие под сомнение все ее гипотезы (постоянный спрос на кассовую наличность, нейтральность денег, экзогенное предложение денег), и, соответственно, вывод, к которому она приходит (обратно пропорциональное отношение между количеством денег и их ценностью), а также практические выводы о денежной политике (автоматичность). Кроме того, критике подвергается и внутренняя согласованность этой теории. Поэтому на основе последней была разработана теория, в большей мере соответствующая интеграции в ТОРВ.

Первая проблема связана с невозможностью применения этой теории к деньгам-товару. Казалось бы, интеграция денег в общую теорию равновесия является естественной: некоторое особое благо (материальное, как золото, или нематериальное, как финансовый актив) выбирается в таком случае для того, чтобы помимо удовлетворения соответствующих потребностей как потребительная ценность, выполнять еще и функцию средства обращения. Но Д. Патинкин показал еще в 1956 г., что такая концепция несовместима с “классической дихотомией”. Рассмотрим благо, которое одновременно используется и как потребительная ценность, и как деньги. На рынке этого блага (на котором предьявляется спрос на него как на потребительскую полезность), существует равновесная

цена, определяемая так же, как и цены всех прочих товаров в реальной системе. На денежном рынке, на котором это благо предлагается денежными властями и где на него предъявляется спрос как на средство обращения, также существует некоторая цена, определяемая количественной теорией. Поскольку на этих двух рынках обменивается *одно и то же благо*, в условиях равновесия две эти цены должны быть равны. Но из положенной в основу дихотомии нейтральности денег следует, что реальная цена этого блага (как и реальные цены всех прочих благ, определяемых одновременно на основе принципа общей взаимозависимости) не зависит от количества денег, и, следовательно, от количественного уравнения. Иными словами, оно не оказывает влияния на равновесие, цена товара-денег определяется исключительно условиями спроса и предложения на него как на благо, характеризующееся соответствующей потребительной ценностью.

Отсюда вытекают два важных для теории следствия. С одной стороны, количественная теория денег не является теорией равновесной цены денег; она может служить только для описания того, каким образом цена денег в условиях отсутствия равновесия согласуется с ценой блага. С другой стороны, если установилась равновесная цена на благо, то любое произведенное и обмениваемое количество по построению удовлетворяет спрос на это благо как на соответствующую потребительскую ценность. Нельзя получить ни одной единицы этого блага для обеспечения обменов других благ. Короче говоря, *деньги исчезают в условиях равновесия*, которое, повторимся, существует только если в экономике отсутствуют деньги. Данный вывод не является неожиданным, мы уже исследовали его *выше*, рассматривая возможности разрешения проблемы “совпадения потребностей” путем использования некоторых благ в качестве средства обращения. Вывод здесь тот же (Патинкин пришел к нему более чем на двадцать лет раньше, чем Острой и Старр): *только фидуциарные деньги являются средством обращения, совместимым с постулируемой ТОРВ дихотомией*, т.е.

деньги, которые, не имея иной полезности, кроме как служить средством обращения, не имеют определенной в реальной системе цены. Интересен тот факт, что неконвертируемые фидуциарные деньги появляются здесь как логическое следствие анализа рыночной экономики в терминах ОПВ, а не в результате дематериализации денег в процессе исторической эволюции.

Рассмотрим второй недостаток количественной теории денег, сохраняющийся при введении фидуциарных денег. Обратное пропорциональное отношение между количеством денег и их ценностью согласуется, на первый взгляд, с маржиналистской теорией ценности (в том виде, в котором она принята ТОРВ), согласно которой реальная цена товара является показателем его относительной редкости (чем более редким, тем более дорогим является благо). Но это только видимость. Одним из важнейших элементов данной теории ценности является то, что благо обладает собственной полезностью, находящейся в обратной зависимости от его располагаемого количества (закон убывающей предельной полезности). Сторонники же количественной теории подчеркивают, что деньги не имеют собственной полезности: ими владеют не ради них самих, а только с целью реализации сделок. Если распространить понятие полезности на “услугу” средства обращения, то, конечно, можно говорить о предельной полезности денег (ценности услуги, оказываемой дополнительной единицей денег), но она является *постоянной*: каково бы ни было располагаемое количество денег, они выполняют одну и ту же услугу, изменяется же предельная полезность приобретаемых благ.

Количественная теория денег, таким образом, не может быть интегрирована как теория ценности, поскольку она не допускает применения к деньгам концепции предельной полезности. Однако замечание, сделанное в 1935 г. английским экономистом Джоном Хиксом, в защиту этой возможности, с тех пор служит основой всей микроэкономической теории денег:

“Теперь мы понимаем, что концепция предельной полезности есть не что иное, как общая теория выбора, которая приложима к любой ситуации, в которой альтернативам можно придать количественное выражение. Вполне очевидно, что деньгам можно придать количественное выражение; поэтому возражение против того, что деньги имеют предельную полезность, несостоятельно. Люди предпочитают иметь деньги, а не другие вещи, и, следовательно, в каком-то смысле деньги должны обладать предельной полезностью”¹ (Хикс, 1935 г.: 2-3).

Патинкин воспользовался этой идеей для иного обоснования интеграции денег в ТОРВ.

4.3. Эффект реальных кассовых остатков

На этот раз речь пойдет не об объединении старой теории денег с менее старой (маржиналистской) теорией ценности, как в случае количественной теории, а о создании теории денег на основе теории ценности, точнее на основе ТОРВ.

В *Деньгах, проценте и ценах* (1956 г., 2 издание: 1965) Патинкин предполагает интегрировать деньги в ТОРВ, включив их в функцию полезности. В основе этого лежит специфическая функция денег в монетарной экономике: синхронизация выручки и расходов. В условиях отсутствия денег и том случае, когда потребитель получает доходы и осуществляет расходы не одновременно, бюджетное ограничение агента может стать причиной затруднений при

¹“Сейчас мы понимаем, что анализ предельной полезности является ни чем иным, как общей теорией выбора, которая применима, если выбор осуществляется между имеющими количественное выражение альтернативами. Деньги, очевидно, имеют количественное выражение, и, следовательно, утверждение о том, что деньги не имеют предельной полезности, ложно. Люди стремятся владеть деньгами более, чем всеми другими вещами, и, следовательно, деньги должны иметь предельную полезность“.

реализации его потребительских планов, даже если его доходы достаточны для покрытия расходов в течение рассматриваемого периода времени. Понятно, что наличие кассовых остатков позволяет преодолеть эту трудность. Такая концепция денег имеет два следствия. С одной стороны, деньги должны сохранять ценность (с того момента, когда доходы получены, до того, когда они будут потрачены), чтобы являться средством обращения: две функции денег теперь являются взаимодополняющими. С другой стороны, величина кассовых остатков, хранимых агентом, зависит от реального планируемого им уровня потребления в течение рассматриваемого периода: речь идет о *реальных* кассовых остатках.

Как следствие, должна быть изменена запись функции спроса на блага. В условиях реального равновесия избыточный совокупный спрос на благо i (разница между совокупным спросом на это благо и совокупным его предложением) определяется функцией полезностей благ и их реальными ценами (выраженными в товаре-измерителе). Если в экономике существует n благ (потребительских благ, производственных услуг и т.д.), то, независимо от измерителя, функция совокупного спроса запишется следующим образом:

$$(11) y_i^D = f_i(p_1, \dots, p_i, \dots, p_n).$$

Патинкин предложил следующую модификацию этой функции:

$$(12) y_i^D = f_i''(p_i''/P, \dots, p_i''/P, \dots, p_n''/P; M/P),$$

где p_i'' — денежная цена i , P — общий уровень цен, M — денежная масса. Создается впечатление, что подобные изменения противоречат принципу нейтральности денег, поскольку функции, определяющие реальное равновесие (равновесные количества и относительные цены) зависят в настоящий момент от монетарных

факторов. Однако это не так. Чтобы показать это, рассмотрим указанные функции подробнее.

Первая модификация состоит во введении, в качестве аргументов, относительных цен p_i''/P . Можно выразить p_i'' из уравнения (2) как p_i/p_M , а p_M из уравнения (7) как $1/P$. Тогда $p_i''/P = p_i$. Отсюда следует, что данное изменение заключается в выборе в качестве измерителя композиционного товара, позволяющего рассчитать общий уровень цен. Так же как и в (11), аргументами функций избыточного спроса являются реальные цены благ (выраженные в товаре-измерителе). Другими словами, агенты не подвержены “денежным иллюзиям”: даже в условиях монетарной экономики они могут рассчитывать относительные цены благ и, опираясь на них, осуществлять свой выбор.

Вторая модификация представляется более важной, поскольку она предполагает введение нового элемента, не фигурировавшего в уравнении (11): величины совокупных кассовых остатков (покупательная способность денежной массы относительно представленной композиционным товаром совокупности благ). Для анализа последствий этой модификации необходимо уточнить, каким образом изменяется избыточный спрос на блага вследствие изменения кассовых остатков. Речь идет об *эффекте реальных кассовых остатков*: предполагается, что агенты обладают некоторой равновесной величиной кассовых остатков, определяемой планируемой программой потребления. Если фактические реальные кассовые остатки отклоняются от этой величины, то агенты восстанавливают их планируемый объем, изменяя спрос на блага: если остатки слишком велики, то увеличение (вследствие этого) спроса на блага их снизит; если они недостаточны, то сокращение спроса их повысит. Такое поведение описывается следующим соотношением:

$$(13) \quad dy_i^D / d(M/P) > 0.$$

Исследуем влияние увеличения экзогенного предложения денег на ситуацию равновесия. При общем уровне цен исходного равновесия P рост M приведет к увеличению M/P , что спровоцирует рост y_i^D , при любых значениях i . Денежная цена i, p_i'' , возрастает для всех i , следовательно, возрастет общий уровень цен P . Этот процесс продолжается до тех пор, пока фактические реальные кассовые остатки превышают желаемые равновесные кассовые остатки. Он прекращается когда M/P возвращается к первоначальному состоянию равновесия. По построению, величина y_i^D также возвращается к исходному уровню и экономика вновь оказывается в исходной равновесной ситуации.

На основании этого анализа можно сделать три вывода:

а) деньги нейтральны: переход к относительным ценам и введение денежных кассовых остатков не оказывает влияния на реальное равновесие (относительные цены и равновесные количества). Последнее не зависит от количества денег в обращении. Нейтральность уже не является постулатом, она оказывается свойством функции совокупного спроса.

б) мы вновь приходим к выводу количественной теории денег (при прочих равных условиях изменение денежной массы ведет к пропорциональному изменению общего уровня цен), но опираясь на более серьезные аргументы.

в) обратное отношение между количеством денег и их ценностью обосновывается существованием предельной полезности денег, являющейся причиной спроса на реальные кассовые остатки.

Тем не менее, и эта теория не избежала критики, причем можно выделить два направления последней. Первое касается ограничительных гипотез, сужающих область ее применения. Второе более фундаментально, поскольку содержит предположение, не укладывающееся в рамки теории.

Ограничительных гипотезы три:

а) предполагается, что поведение агентов, определяющее спрос на кассовые остатки, является стабильным, т.е. существует

равновесный уровень, к которому эти остатки возвращаются вне зависимости от ожиданий, касающихся будущих периодов. Природа этой гипотезы та же, что и параметрический характер величины k в количественной теории денег;

б) как и в случае реального равновесия (по Вальрасу) необходимо установить факт устойчивости денежного равновесия при изменении денежных цен благ в результате изменения совокупного избыточного спроса. Однако мы видели, что такую устойчивость можно гарантировать лишь при весьма ограничительных предположениях;

в) для того, чтобы повышение общего уровня цен не сопровождалось деформацией структуры относительных цен, увеличение спроса на блага должно вести к *пропорциональному* росту их цен. С этой целью необходимо предположить, что каждый индивидуальный потребитель распределяет дополнительный доход на прирост потребления пропорционально расходам на соответствующие блага, и что распределение между индивидуумами дополнительного предложения денег увеличивает их кассовые остатки в одном и том же процентном отношении.

Основные критические замечания, определившие последующее развитие денежной теории, были высказаны Ф. Ханом в его статье 1965 г. Они сводятся к следующему вопросу: чем объясняется желание агентов хранить денежные кассовые остатки? Казалось бы естественный ответ на него “с целью осуществления сделок, которые, при отсутствии денег, были бы невозможны ввиду отсутствия синхронизации”, является неудовлетворительным, поскольку он уже предполагает, что агенты предпочитают решать эту проблему с помощью денег, а не каким-либо иным образом. Другими словами, возвращаясь к терминологии Хикса, использованной им в программе исследований 1935 г., не известно, почему агенты “предпочитают деньги, а не другие вещи”, которые также позволили бы им синхронизировать сделки. Теория Патинкина

объясняет, что происходит, *если* агенты желают хранить деньги, но она не объясняет, *почему* они приходят к такому решению.

По мнению Хана, этот недостаток усугубляется тем, что ТОРВ, ее современная версия “мир Эрроу-Дебре”, предлагает иной способ разрешения проблемы синхронизации сделок: “систему срочных рынков условно-случайных благ”. По определению, проблемы синхронизации просто не возникает, если существуют срочные рынки для всех благ для всех периодов и для всех состояний природы, поскольку все контракты заключаются одновременно в текущем периоде. Тогда в рамках ТОРВ нет места деньгам, поскольку это место уже занято “другой вещью”, которую агенты, очевидно, предпочтут, поскольку такая организация совершенна и издержки обмена отсутствуют. В другом сочинении Хан замечает:

“Самая важная проблема, с которой сталкивается теоретик, исследуя существование денег, такова: деньги не играют никакой роли в наиболее разработанной модели экономической теории. Этой моделью, разумеется, является версия общего вальрасианского равновесия, предложенная Эрроу и Дебре. Мир Эрроу-Дебре, в котором возможно составление условно-случайных срочных контрактов для всех его будущих состояний, не имеет ни желания, ни потребности в не имеющих никакой ценности деньгах. Первоочередной и трудной задачей для щепетильного теоретика является поиск альтернативной конструкции, не приносящей в жертву основные черты модели Эрроу-Дебре — ясность и логическую согласованность” (Хан, 1981г. :23).

Решению этой задачи посвящена третья версия микроэкономической теории денег.

4.4. Деньги как средство хранения ценности

Как мы видели, эта функция денег уже рассматривалась Патинкиным. Но в последующей денежной теории ей было уделено

значительное внимание как одной из основных функций денег, что, впрочем, повлекло трудности, не преодоленные этой теорией до сих пор.

Казалось бы, замечание Хана заранее приговорило эту теорию: если “мир Эрроу-Дебре” совершенен, то нельзя ввести деньги для того, чтобы сделать его лучше, и, следовательно, доказать, что они “выбраны” экономическими агентами, как того желал Хикс. Но оно указывает метод, который, каким бы искусственным он ни казался, — единственная возможность покинуть “базовый лагерь”, каковым является модель Эрроу-Дебре. Этот метод — сделать модель менее совершенной, для того, чтобы введение денег могло исправить это несовершенство.

Необходимо преодолеть три этапа этого пути. Понять это нам поможет одно из столь любимых экономистами иносказаний. Предположим, что актер добился признания, играя молодых романтических героев. Проведя некоторое время вне сцены, он решает вернуться в театр. Для этого ему необходимо выбрать пьесу. При этом, во-первых, его роль должна быть интересна: пьеса, действие которой разворачивается в доме для престарелых, ему не подойдет. Затем, он должен подходить для этой роли: если бы пьеса ставилась на венской сцене времен австро-венгерской монархии, ему бы, возможно, понадобилось по ходу дела танцевать вальс. Наконец, ему необходимо убедиться в том, что в пьесе нет никакой другой роли, которая могла бы затмить его роль, например, роли соблазнителя с седеющими висками, который мог бы завоевать симпатию публики.

То же самое можно сказать и о наших фидуциарных деньгах и пьесе, которой является ОРВ. Во-первых, аналитические рамки последней должны быть адаптированы к деньгам. Во-вторых, нужна уверенность в том, что ситуация, демонетаризирующая модель, в которой цена денег равна нулю, исключена. Наконец, нужно убедиться, что иное средство сохранения ценности не будет

предпочтительнее, сделав деньги нежелательными для агентов. Рассмотрим последовательно все три эти условия.

Каким образом сделать модель Эрроу-Дебре менее совершенной, для того чтобы подготовить в ней место для средства сохранения ценности? Здесь пригодятся два замечания, сделанные выше при обсуждении существования динамического ОРВ. Возможен случай, когда некоторые срочные рынки условно-случайных благ отсутствуют, и у агентов не остается иного выбора, как совершать сделки за наличные. На некоторых срочных рынках транзакционные издержки (например, прибыль посредников) могут оказаться столь значительными, что это может заставить агентов предпочесть сделки за наличные. В этих двух случаях экономика становится “последовательной”, т.е. решения о совершении сделок принимаются в каждом периоде, так что у агентов возникает потребность переноса в будущее некоторого резерва ценности.

Чтобы деньги были резервом ценности, необходимо, чтобы они представляли ценность, т.е. чтобы их реальная цена была отлична от нуля. В отличие от благ, полезностью денег является их покупательная способность; но теория ценности-полезности указывает, что чтобы иметь ценность, благо должно обладать полезностью. Порочный круг разрывается, когда мы имеем дело с деньгами-товаром, поскольку равновесная цена денег в этом случае связана с ценой товара, играющего роль денег, и не может быть равна нулю. В случае же неконвертируемых фидуциарных денег нельзя исключить ситуацию, при которой нулевая цена денег станет причиной нулевого спроса на деньги, что, в свою очередь, будет поддерживать нулевую цену денег.

Подобная ситуация не является абсурдной, поскольку в модели Эрроу-Дебре предпосылкой конечного числа уравнений, определяющих состояние равновесия, является конечный временной горизонт планирования агентов. Это предположение не делает анализ менее реалистичным (у агентов нет причин вести себя так, как если бы они жили вечно). Тем не менее, это предположение трудно

совместить с требованием положительности цены денег. Действительно, в течение последнего периода никто не предъявляет спрос на деньги; следовательно, их цена равна нулю. Ожидая этого, ни один агент в течение предпоследнего периода не будет предъявлять спрос на деньги, поскольку их цена будет равна нулю в следующем периоде. Поэтому и в этом периоде их цена также будет равна нулю. Рассуждая подобным образом, мы убеждаемся, что цена денег равна нулю в течение каждого периода времени.

Существует множество подходов к решению данной проблемы. Один из них предполагает необходимость уплаты налогов или возврата долгов агентами в последний из рассматриваемых периодов. Но такая возможность интеграции денег представляет решение *ad hoc*, (связанное с введением в модель чуждых рыночной экономике характеристик). Другой подход, еще более искусственный, опирается на предположение о существовании нерациональных агентов, не ожидающего, что в последнем периоде цена денег будет равна нулю.

Начиная с 1980 г. в литературе получил широкое распространение третий подход. Так как проблема возникает ввиду ограниченности временного горизонта агентов, то достаточно предположить, что существует бесконечная последовательность поколений, каждое из которых имеет ограниченный временной горизонт. Такие модели получили название моделей с одновременно живущими поколениями (*overlapping generations*). Рассмотрим упрощенную версию таких моделей. Предположим, что в первом периоде одновременно существуют два поколения, старшее поколение V_1 , которое только потребляет, и молодежь J_1 , которая и производит, и потребляет. Существование V_1 возможно только если они получают от J_1 необходимые им блага. Но ничего не производя, они не могут предложить взамен ни одного блага. Предположим, что блага, производимые J_1 , могут потребляться только в том же периоде, так что их нельзя запастись, чтобы обеспечить свою старость. Тогда J_1 будут искать способ сохранения ценности в форме

нематериальной покупательной способности, которая может быть перенесена в будущее. Эту роль могут сыграть деньги: получившее деньги в предыдущем периоде старшее поколение V1 может обменивать их на блага. Однако необходимо, чтобы J1 принимали деньги в качестве платежного средства, т.е. считали, что деньги могут выполнять функцию хранения ценности. Это произойдет, если J1 ожидают, что в следующем периоде, когда они станут старшим поколением V2, молодежь J2 будет принимать их в качестве платежного средства, предвидя будущую старость.

Таким образом, положительная цена денег в течение текущего периода является следствием спроса на деньги, поддерживаемого ожиданием положительной цены денег в течение будущего периода, которая, в свою очередь, является следствием спроса на деньги ... и так далее до бесконечности. Деньги имеют положительную цену сегодня, поскольку агенты верят, что их цена не станет равной нулю завтра.

Остановимся на одном из недостатков этих моделей. Рассматриваемые в них деньги являются скорее не платежным средством, а только средством обмена между поколениями. Не существует причины их использования молодежью между собой. Напротив, целью молодого человека является сохранение полученных в результате обменов денег для обеспечения старости, и он не тратит деньги в течение того периода, когда их зарабатывает.

Второй недостаток является более серьезным. Мы видели выше, что если цена фидуциарных денег равна нулю, то спрос на них также равен нулю. Но отсюда не следует, что если их цена положительна, то спрос на них также является положительным. Как заметил американский экономист Р. М. Старр:

“Положительность цены блага не гарантирует полезности этого блага. Однако, тот факт, что деньги будут полезны в том случае, если их цена положительна, никак положительность цены не гарантирует”¹ (Старр, 1989 г.:295).

¹ Позитивность является необходимым условием полезности. Однако из

Если в качестве средства сохранения ценности деньгам будет предпочтен какой-нибудь другой актив, то спрос на деньги будет равен нулю, как и их цена. Как отмечал уже в 1935 г. Хикс, существует альтернатива деньгам как средству сохранения ценности: ценные бумаги, приносящие процент. В последовательной экономике агенты могут приобретать ценные бумаги в расчете на то, что смогут их продать в случае необходимости. Действительно, ценным бумагам отдается предпочтение, поскольку они, в отличие от денег, приносят процент. В этом и заключается основной недостаток моделей с одновременно живущими поколениями: в их рамках показана необходимость сохранения ценности, но не установлено, почему именно фидуциарные деньги будут выбраны для этой цели.

Можно предположить существование двух причин, ввиду которых деньгам будет отдано предпочтение перед ценными бумагами. Первая связана с транзакционными издержками. Последние существуют при покупке и продаже ценных бумаг (и, напротив, отсутствуют при использовании денег, обладающих максимальной ликвидностью), снижая доходность ценных бумаг. В этом случае возникает дилемма: для того, чтобы ценные бумаги не предпочитались деньгам, необходимо, чтобы их чистая доходность (процент минус транзакционные издержки) была *отрицательна*, поскольку доходность денег равна нулю. Но в таком случае спрос на ценные бумаги будет отсутствовать, поскольку его причиной является приносимый ими доход. Деньги могут быть вновь включены в модель только если в ней отсутствуют финансовые активы. Следовательно, либо существуют финансовые активы и отсутствуют деньги, либо существуют деньги и отсутствуют финансовые активы. Но никогда финансовые активы и деньги не существуют *одновременно*, что, тем не менее, по Хиксу, является условием *выбора* агентами денег.

того, что деньги могут быть полезны, если их цена положительна, не следует позитивность.

Второе средство более радикально. Статья Н. Уоллеса в 1988 г. легла в основу теории “установленных законом ограничений”. Согласно этой теории, агенты не могут использовать ценные бумаги в качестве платежного средства ввиду запрета, наложенного государством с целью сохранения выгод “сеньоража”, приносимых эмиссией фидуциарных денег, на которую существует государственная монополия, т.е. возможности финансирования расходов за счет эмиссии денег взамен казначейских облигаций. Но отсутствие у агентов *возможности выбора* между деньгами и ценными бумагами и использование ими фидуциарных денег в результате установленных законом ограничений нарушает согласованность микроэкономической теории.

4.5 “Монетарное *laissez-faire*”

Если бы не было “установленных законом ограничений”, то экономические агенты свободно, так же, как они производят товары, могли бы выпускать конкурентные деньги. Монетарное “*laissez-faire*” предполагает, что в этом заключается истинная возможность (теоретическая и практическая) интеграции денег в рыночную экономику. Неудача ТОРВ, связанная с интеграцией денег в условиях равновесия, тогда интерпретируется как следствие отсутствия рынка в определении денег, а не отсутствия денег в определении рыночной экономики. Ошибка, согласно сторонникам данного подхода, заключалась в попытке применения к рыночной теории традиционной концепции денег, основанной на привилегии, дающей государству возможность контролировать природу и количество средства обращения. Наоборот, они считают необходимым применение традиционной концепции рынка к монетарной теории, и если результаты будут удовлетворительными, к монетарной практике. Именно такой подход был назван Р. Л. Гринфилдом и Л. Б. Йигером “подходом к денежной стабильности в терминах свободной конкуренции” (“A Laissez Faire Approach to Monetary Stability”, *Journal of Money, Credit and Banking*, 1983 г.).

Согласно Г. А. Селджину и Л. Х. Уайту (“Как “невидимая рука“ могла бы регулировать денежное обращение,”; “How Would the Invisible Hand Handle Money?”, *Journal of Economic Literature*, 1994 г.), существуют три ответа на вопрос, каким образом “невидимая рука” регулирует денежное обращение. Первый — посредством “свободного банка” и “центральных” денег. Эта концепция продолжает традиции свободной банковской системы (Free Banking). Ее сегодня защищает Милтон Фридмен (*Оптимальное количество денег и другие работы, The Optimum Quantity of Money and Other Essays*, 1969 г.). Как и в обычных монетарных режимах, “центральные” деньги определяют единицу счета и являются средством осуществления межбанковских операций. Тем не менее, нет нужды в их использовании частными лицами; последние предпочитают хранить кассовые остатки в неофициальных деньгах, эмитированных частными банками. Подобная свобода эмиссии банкнот, впрочем, принципиально отличается от существующей практики (режима “установленных законом ограничений”). Другое ее отличие — отсутствие ограничений на хранение резервов “центральных” денег эмиссионными банками. Считается, что такой режим обеспечивает оптимальное количество денег.

Очевидно, что эта теория не в состоянии разрешить проблемы, связанные с интеграцией денег в ОПВ, поскольку она только *предполагает* существование “центральных” денег, после чего сталкивается со связанными с ними трудностями. С одной стороны, если законом не установлена величина банковских резервов, хранимых в “центральных” деньгах, то ничто не может помешать банкам осуществлять взаиморасчеты в каком-нибудь приносящем процент активе. Поскольку частные лица также не используют “центральные” деньги, то спрос на них падает до нуля. Если “центральные” деньги являются фидуциарными (*fiat money*), то их цена будет равна нулю, что приведет к исчезновению расчетной единицы, которую они определяли. Экономика демонетаризируется и возвращается к реальному равновесию и к товару-измерителю.

Расчетная единица привязана теперь не к “центральным” деньгам, а к благу, не наделенному какой-либо монетарной функцией. Следовательно, единственной возможностью придания смысла современному понятию свободной банковской системы (системы частных денег) является исключение выполняемой деньгами функции единицы расчетов.

Именно это было предложено сторонниками второго направления “монетарного *laissez-faire*”, названного “новой монетарной экономикой” (*New Monetary Economics*), предполагающего наличие не использующих “центральные” деньги систем платежей. Гринфилд и Йигер, статью которых мы уже упоминали выше и на которую мы будем ссылаться, назвали свою систему “BFH”, отдав дань своим предшественникам — Блэку, Фэме и Холлу (Black, Fama, Hall). Эта система предполагает, что расчеты между нефинансовыми агентами осуществляются с использованием выпущенных конкурирующими “банками” (финансовыми организациями) средств обращения (депозитов, банкнот). Оплата осуществляется в некотором активе (активах), выбранном банками, использующем его также и для взаиморасчетов. Все цены измеряются единицей расчета, в качестве которой может выступать любой набор товаров, если только он не используется в качестве средства обращения, платежа или взаимозачетов: единица счета “отделена” от системы платежей. Все цены устанавливаются свободно, в зависимости от спроса и предложения, в том числе цена (цены) средства (средств) платежа, что означает, что фиксированной ставки конвертирования средств обращения не существует. Сторонники такой системы считают, что ее основным преимуществом является полное устранение колебаний реальной активности, вызываемых изменениями спроса и предложения “центральных” денег, поскольку их больше не существует.

“Разделение” единицы счета и средств обращения не является революционным, поскольку, как мы видели, оно типично для ТОРВ (выделение товара-измерителя и денег). Не следует, следовательно,

ожидать, что данная гипотеза разрешит проблемы, связанные с интеграцией денег в эту теорию. Рассмотрим два существующих направления критики. Первое концентрируется на несовершенной или асимметричной информации типа “Новых кейнсианцев” (*New Keynesian*). Если рынок не способен полностью раскрыть соответствующие качества выпущенных частным образом средств обращения, то действует “закон Грешема” (“плохие деньги вытесняют из обращения хорошие”): агенты будут стремиться использовать плохие средства обращения и сохранять хорошие, что неблагоприятно скажется на функционировании платежной системы; банкротства могут привести к нехватке средств обращения.

Если же информация, наоборот, совершенна, как предполагают Гринфилд и Йигер, то выявляются иные недостатки такого предложения: конкурирующие платежные системы могут столкнуться с упомянутыми выше трудностями двустороннего безденежного обмена благ (см. выше 3.3.). С одной стороны, возникает проблема, связанная со средствами обращения: если никто не обязан принимать средства обращения, выпущенные частным банком, то для “конкурирующих денег” необходимость “совпадения потребностей сторон” не меньше, чем для благ. Требования остаются прежними, поскольку финансовые активы (используемые в качестве средств обращения) также являются товарами. Но если возникнет необходимость “совпадения потребностей сторон”, то агенты будут стремиться накапливать некоторые средства обмена с целью обмена их на другие, так что будет нарушена совместимость рыночных равновесных цен последних и равновесных бюджетных ограничений нефинансовых индивидуальных агентов. С другой стороны, существует проблема, связанная со средством (средствами) платежа. Даже если существует договоренность банков об осуществлении платежей с использованием единственного выпускаемого ими средства обращения, корректировка цен, направленная на установление соответствия между совокупным спросом на него (т.е. ценностью всех предъявленных к оплате средств обращения) и

его совокупным предложением (т.е. ценностью резервов этого актива во всех банках), не гарантирует, что каждый банк, используя собственные резервы, может удовлетворить требования, предъявляемые к оплате при данной цене. В условиях отсутствия “кредитора в последней инстанции”, т.е. центрального банка, готового рефинансировать банки в случае возникновения у них проблем с ликвидностью, банки становятся банкротами.

Сегодня признано, что поскольку в ТОРВ рыночное и индивидуальное равновесие не всегда совпадают (см. выше, 3.3), то гибкость цен благ не является достаточным условием жизнеспособности конкурентных безденежных рынков. Аналогичным образом, гибкость цен выпущенных банками средств обращения и средства платежа, принятого этими банками, не является достаточным условием жизнеспособности конкурирующих систем платежей при отсутствии “центральных” денег. Тогда существует большой соблазн отказаться от ТОРВ и рассматривать “монетарное *laissez-faire*” применительно к иному видению рынка. Одно из них было предложено в 1930-х годах Фридрихом фон Хайеком, куда вписываются его идеи о “денационализации денег” (*Частные деньги*, 1976 г.). Речь идет о третьей концепции монетарного либерализма, основанной на конкурирующих фидуциарных деньгах.

Эти деньги отличаются от изучавшихся ранее, они напоминают фидуциарные деньги центрального банка, но за одним важным исключением: они свободно выпускаются частными агентами, и, следовательно, одновременно существует множество таких денег. Сложность анализа причин, объясняющих наличие спроса на такие деньги, предъявляемого небанковскими агентами, объясняется отсутствием каких-либо ссылок на ТОРВ и литературу, вписывающуюся в рамки данного подхода. Согласно Хайеку, соответствующее определение прав собственности, защищающее эмитированные банками “марки” (с целью избежания имитации), должно стимулировать эмитентов гарантировать стабильность их

покупательной способности в терминах определенного набора благ. В таких условиях эмиссия будет осуществляться очень осторожно, что объясняется стремлением избежать обесценения денег в результате чрезмерной эмиссии. Подобные конкурирующие фидуциарные деньги могли бы стать лучшим, чем деньги, обеспеченные товарами (цены которых подвержены колебаниям на рынках этих товаров), или эмитированные государством (которое всегда стремится увеличить количество денег в обращении с целью покрытия дефицита, что ведет к обесценению денег) фидуциарные деньги, средством против обесценения денег. Если бы им было отдано предпочтение, то на них существовал бы спрос, что реально обеспечивало бы постоянство их покупательной способности.

Но, если законом не оговаривается необходимость выполнения эмитентами взятых на себя обязательств и механизм погашения таких денег, гарантирующий их покупательную способность набором благ, то что может защитить агентов, пользующихся ими, от неограниченной эмиссии? Мы здесь вновь сталкиваемся с некоторыми подходами “новой микроэкономики”: при двустороннем контракте контрагенту может быть выгодно “оппортунистское” поведение, т. е. нарушение контракта. При отсутствии третьего агента (например, посредника, заставляющего следовать правилам, или судьи, санкционирующего его нарушение), существующий риск провоцирует агентов к нарушению контракта. То же самое и здесь: возникает проблема “временного несоответствия”: для эмитента денег может оказаться более выгодным единожды разместить значительное количество денег (например, пообещав более высокий процент по вкладам) и исчезнуть, чем поддерживать свои обязательства, гарантируя их покупательную способность путем ограничения эмиссии. Вследствие такой гиперинфляции цена этих денег будет равна нулю: мы вновь, хотя и иным путем, приходим к стандартной проблеме фидуциарных денег в ТОРВ.

4.6. Своеобразие денег

При анализе микроэкономической теории денег обращают на себя внимание два положения. Во-первых, существование денег *не является следствием* теории безденежного обмена. Деньги являются одной из основных особенностей рыночной экономики, их использование накладывает ограничения на поведение агентов, также как и “разделение труда”, дополнением которого они являются. “Монетарное ограничение” (или “ограничение Клауэра”, названного так по имени отстаивающего его в современной литературе автора) означает, что у агентов *нет выбора* использовать или нет деньги в процессе обмена. Во-вторых, в качестве денег не может выступать какая-либо другая вещь, товар, актив или контракт. Существование денег не может быть доказано на основании доказательства наличия *спроса на деньги*, выражения выбора между различными “технологиями обмена”, при экзогенном предложении денег, вне зависимости от способа доказательства (транзакционные издержки, наслаивающиеся поколения, законодательно установленные ограничения). Анализ условий создания денег должен являться отправной точкой любой монетарной теории, в основе которой лежит монетарное ограничение. Именно к такому выводу пришел Кейнс и именно к этому стремятся современные авторы, сторонники данного подхода, являющегося, обязательным образом, *макроэкономическим*.

5. Заключение

В заключение этой главы, посвященной теории динамического общего вальрасианского равновесия, можно сделать следующий вывод. В данной теории, являющейся единственной микроэкономической теорией рынка, получившей столь широкое распространение, функционирование рынка требует введения центральной инстанции на двух уровнях: с целью стабилизации процесса образования цен (аукционер) и с целью осуществления двусторонних обменов (монетарный институт). Роль центральных

инстанций не обязательно должно играть государство, экономическое определение которого выходит за рамки данной главы. Но тот простой факт, что современная микроэкономическая теория не может предложить аналитического обоснования “невидимой руке” рынка, ставит под сомнение безоговорочное принятие либеральной доктрины.

Центральные инстанции необходимы для выполнения рынком его функции приведения в соответствие спроса и предложения, являющейся объектом микроэкономической теории. Как мы видели в шестой главе, *макроэкономическая теория* рынка ставит перед собой другой вопрос: вопрос приведения в соответствие совокупного предложения и спроса, определяющего уровень занятости в экономике. Согласно Кейнсу, в этом случае также необходима некоторая центральная инстанция, задачей которой является увеличение уровня экономической активности до величины, при которой удастся избежать или снизить вынужденную безработицу, причиной которой является стихийное функционирование рыночной экономики.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ:

ОБЪЕДИНЕНИЕ И РАСКОЛ

Для наиболее распространенного сегодня видения основополагающих проблем экономической теории, связанных с функционированием рыночной экономики, характерны две противоречащие друг другу особенности. С одной стороны, доминирующая роль нормативной модели общего равновесия модели Эрроу-Дебре) подразумевает некий единый подход в экономическом анализе. С другой стороны, очевидны расхождения между многочисленными и часто противоречивыми аналитическими подходами. Это объясняется следующими причинами:

- упомянутая модель позволяет прийти только к одному бесспорному, но ограниченному результату: демонстрации существования возможности совместить индивидуальные планы экономических агентов. Но экономический смысл этого результата не определен, модель не позволяет разрешить связанные с анализом рынка проблемы, существующие со времен зарождения экономической науки: проблемы функционирования рынка и роли денег (впрочем, эти проблемы взаимосвязаны).
- триумф модели Эрроу-Дебре губителен, поскольку он стал причиной разделения экономистов. Это происходит не только ввиду наличия определенной нормы (данной модели), на которую принято ссылаться, но и ее использования: отделение любого исследовательского лагеря начинается с введения особого для него “загрязнения” в данную модель “чистой” экономики. Даже если, на первый взгляд, полученные результаты позволяют критиковать ортодоксальную теорию, как в случае микроэкономического и макроэкономического анализа в терминах несовершенства рынков, асимметрии информации или функционирования институтов, данный метод, часто неявно, утверждает позиции упомянутой модели. Именно это дало основание одному из защитников модели, Франку Хану, говорить о ней как о “базовом лагере”. Таким образом, существует столько моделей, сколько “загрязнений”, т.е. частных гипотез на основе упомянутой модели, авторы которых сталкиваются со значительными коммуникативными трудностями. Признаком этого — трансформация понятия равновесия: оно является не нормальным состоянием экономики (к которому стремится последняя), а *решением модели*, причем каждая модель предполагает наличие своего собственного состояния равновесия, достигаемого соответствующим образом.

Такая двойственность наиболее распространенного видения рыночной экономики делает поиск неортодоксального подхода к экономике одновременно и сложным, и возможным. Сложным, поскольку он предполагает отличную от модели Эрроу-Дебре теоретическую основу (иной “базовый лагерь”), риск возможной маргинализации и дилетантства. Возможным, поскольку состояние науки таково, что любая иная аналитическая модель будет принята благожелательно. История экономического анализа знает немало теорий, которые не смогли или не сумели добиться признания в течение длительного времени. Поскольку одной из особенностей экономической науки является рекуррентность фундаментальных вопросов (основным из них является функционирование децентрализованной экономики), то существуют огромные возможности поиска новых путей анализа.